

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Setelah melakukan analisis berdasarkan data dari hasil jawaban responden, maka dapat disimpulkan bahwa faktor bauran pemasaran yang mempengaruhi minat beli konsumen terhadap jasa angkutan Travel PO. CSH 88 Palembang adalah :

1. *Physical Evidence* (Bukti Fisik)

- a. Kondisi AC yang digunakan oleh Travel PO. CSH 88 Palembang benar-benar dapat memberikan kesejukan bagi konsumen.
- b. Iringan musik / lagu yang diperdengarkan dalam Travel PO. CSH 88 Palembang sepanjang perjalanan agar konsumen benar-benar dapat menikmatinya selama perjalanan.
- c. Pemilihan restoran untuk memberikan kesempatan pada penumpang untuk beristirahat (makan dan minum).
- d. Kenyamanan tempat duduk yang disediakan Travel PO. CSH 88 Palembang.
- e. Fasilitas bantal dan selimut yang tersedia dalam mobil Travel PO. CSH 88 Palembang.

2. Harga

Harga tiket yang ditawarkan oleh angkutan Travel PO. CSH 88 Palembang.

3. Promosi

Iklan Travel PO. CSH 88 Palembang di koran Sriwijaya Post berupa informasi mengenai jam keberangkatan dan lain-lain.

4. Orang dan Layanan Pelanggan

- a. Keterampilan sopir dalam mengendarai mobil Travel PO. CSH 88 Palembang.
- b. Pelayanan sopir dan kenek Travel PO. CSH 88 Palembang sepanjang perjalanan.
- c. Pelayanan karyawan Travel PO. CSH 88 Palembang pada saat Anda membutuhkan informasi pemesanan tiket.
- d. Pelayanan karyawan Travel PO. CSH 88 Palembang pada saat Anda membutuhkan informasi lain-lain.

5. Proses

Pengecekan kondisi mobil yang dilakukan oleh Travel PO. CSH 88 Palembang sebelum keberangkatan.

Sedangkan faktor bauran pemasaran yang tidak mempengaruhi minat beli konsumen terhadap jasa angkutan Travel PO. CSH 88 Palembang adalah :

1. Produk

Snack yang disediakan Travel PO. CSH 88 Palembang.

2. Tempat atau Lokasi Pelayanan Travel PO. CSH 88 Palembang

Lokasi Travel PO. CSH 88 Palembang.

3. Orang dan layanan Pelanggan

Pelayanan karyawan Travel PO. CSH 88 Palembang pada saat Anda menyampaikan keluhan atau *complain*.

B. Saran

1. Sebaiknya kerja sama dengan pemasok untuk *snack* ditambah dan agar kompetitif jenis dan cita rasa *snack* yang disediakan untuk para pelanggan lebih bervariasi.
2. Sebaiknya lokasi Travel PO. CSH 88 Palembang terletak di daerah strategis seperti berada di jalan protokol yang mudah dijangkau oleh mobil angkutan kota dan mudah dibaca atau terlihat oleh konsumen pengguna jasa angkutan Travel PO. CSH 88 Palembang.
3. Pimpinan perusahaan sebaiknya lebih intensif dalam pemberian pengarahan atau bimbingan karyawan agar dapat memberikan pelayanan (*service*) kepada langganan lebih baik lagi, terutama untuk menghadapi keluhan-keluhan dari para konsumen pengguna jasa angkutan Travel PO. CSH 88 Palembang.