

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat disimpulkan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pasang baru listrik Prabayar pada PT PLN (Persero) ULP Parakan Kabupaten Temanggung.
2. Kualitas layanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pasang baru listrik Prabayar pada PT PLN (Persero) ULP Parakan Kabupaten Temanggung.
3. Harga tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pasang baru listrik Prabayar pada PT PLN (Persero) ULP Parakan Kabupaten Temanggung.
4. Promosi, kualitas layanan, dan harga secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap pasang baru listrik Prabayar pada PT PLN (Persero) ULP Parakan Kabupaten Temanggung.
5. Variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap keputusan pasang baru listrik Prabayar pada PT PLN (Persero) ULP Parakan Kabupaten Temanggung yaitu promosi.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini telah diusahakan dan dilakukan dengan prosedur ilmiah, namun demikian masih memiliki keterbatasan, yaitu:

1. Variabel yang memengaruhi keputusan pembelian masih terbatas pada variabel eksternal yang ditimbulkan dari simultan pemasaran seperti promosi, kualitas layanan, dan harga. Sementara secara teori keputusan pembelian juga dapat dipengaruhi oleh variable internal yang bersumber dari diri konsumen seperti: motivasi, kepercayaan, dan niat pembelian. Dengan variable eksternal dan internal dalam memengaruhi keputusan pembelian.
2. Sampel masih terbatas pada konsumen individu atau rumah tangga dan belum melibatkan konsumen bisnis, sehingga hasil penelitian ini belum dapat digeneralisasi mewakili seluruh kelompok pengguna listrik Prabayar.
3. Hasil penelitian ini menunjukkan nilai adjusted R square yang rendah. Hasil (R^2) sebesar 0,124. Hal ini berarti sumbangan variabel promosi, kualitas layanan, dan harga terhadap variabel keputusan pembelian secara simultan 12,4%, sedangkan sisanya sebesar 87,6% dipengaruhi oleh variabel lain seperti inovasi.

5.3 Saran

Berdasarkan hasil dari kesimpulan dalam penelitian ini, maka dapat disarankan beberapa hal sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis deskriptif pada variabel promosi dapat ditunjukkan bahwa penilaian terendah atau yang belum sesuai dengan harapan konsumen

adalah promosi dengan dengan adanya pemberian brosur, iklan pada televisi lokal, dan konten pada media sosial. Untuk itu disarankan PT PLN (Persero) ULP Parakan Kabupaten Temanggung mulai meningkatkan dan mulai inovasi untuk hal promosi. Dengan pembaruan melalui media promosi mampu meningkatkan pasang baru listrik. Misal dengan menambahkan program yang hanya dikhususkan untuk pelanggan.

2. Berdasarkan hasil analisis deskriptif pada variabel kualitas layanan dapat ditunjukkan bahwa penilaian terendah atau yang belum sesuai dengan harapan konsumen adalah kecepatan petugas PT PLN (Persero) ULP Parakan Kabupaten Temanggung dalam merespon keluhan atau pengaduan dari pelanggan. Diharapkan PT PLN (Persero) ULP Parakan Kabupaten Temanggung semakin meningkatkan kecepatan dalam merespon keluhan atau pengaduan dari pelanggan.
3. Berdasarkan hasil analisis deskriptif pada variabel harga dapat ditunjukkan bahwa penilaian terendah atau yang belum sesuai dengan harapan konsumen adalah biaya pasang baru listrik prabayar sesuai dengan kualitas layanan yang sudah ditetapkan. Diharapkan PT PLN (Persero) ULP Parakan Kabupaten Temanggung meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan agar pelanggan merasa puas dengan nilai yang sudah dikeluarkan untuk biaya pasang baru listrik prabayar.