

## **V. KESIMPULAN DAN SARAN**

### **A. Kesimpulan**

Penelitian ini telah terbukti menerima hipotesis, sehingga penulis menarik beberapa kesimpulan mengenai pengaruh nilai pelanggan dan gaya hidup terhadap keputusan menggunakan jasa fitness di Pusat Kebugaran Andri, antara lain:

1. Hasil regresi linier berganda membuktikan nilai pelanggan dan gaya hidup berpengaruh secara simultan terhadap keputusan menggunakan jasa di Pusat Kebugaran Andri. Memberikan sumbangan sebesar 18,6% terhadap pembentukan keputusan menggunakan jasa di Pusat Kebugaran Andri dan sisanya 81,4% diberikan oleh variabel lain yang tidak diidentifikasi dalam penelitian ini seperti motivasi didalam teori perilaku konsumen atau didalam bauran pemasarannya seperti promosi dan strategi.
2. secara parsial membuktikan nilai pelanggan dan gaya hidup secara masing-masing berpengaruh terhadap keputusan menggunakan jasa di Pusat Kebugaran Andri.
3. Variabel yang memiliki pengaruh dominan terhadap keputusan menggunakan jasa sarana kebugaran pada pusat kebugaran Andri adalah variabel nilai pelanggan.

## Saran

Saran yang dapat direkomendasikan dari hasil penelitian ini adalah:

### 1. Implikasi praktis, Penelitian ini adalah :

- a. Berdasarkan hasil penghitungan regresi linier berganda, variabel nilai pelanggan merupakan faktor dominan yang dipertimbangkan pelanggan dalam pembentukan keputusan menggunakan jasa di Pusat Kebugaran Andri nilai pelanggan yang meliputi banyaknya manfaat seperti produk, harga, dan pelayanan yang harus dipertahankan dan ditingkatkan serta citra perusahaan yang harus di jaga .dimana yang harus diperbaiki ialah menjaga kualitas alat-alat fitness bahkan melengkapi apa yang kurang dan memperbanyak alat-alat fitness sehingga pelanggan tidak terganggu didalam proses latihan dengan tidak harus menunggu untuk menggunakan alat tersebut, hal ini penting untuk diketahui oleh Pusat Kebugaran Andri untuk menyusun langkah strategis terkait dengan produk..dalam segi pelayanan yang harus diperhatikan ialah memberikan sambutan yang baik dengan senyum dan kata yang ramah kepada setiap pelanggan yang datang juga berpenampilan menarik baik karyawan laki-laki maupun perempuan hal tersebut dikarenakan terkait dengan citra perusahaan dan juga karyawan harus cepat tanggap apa yang dikeluhkan pelanggan hal tersebut sangat penting karena dapat menciptakan loyalitas pelanggan dan paling tidak mempertahankan pelanggan yang sudah ada. Dalam segi harga yang harus di lakukan ialah menentukan harga yang sedikit lebih relatif murah dibanding pesaing namun tetap memberikan prestis yang tak kalah baik dengan pesaing dan memberikan promosi serta bonus

yang dapat menarik pelanggan untuk terus melakukan fitness, hal tersebut sebaiknya dilakukan dikarenakan pelanggan sudah mulai pintar untuk memilih tempat pusat kebugaran dimana pusat kebugaran sudah cukup banyak di kota bandar lampung.

- b. Selain memperhatikan nilai pelanggan, Pusat Kebugaran Andri juga perlu memahami gaya hidup masyarakat di sekitar Bandar lampung terkait dengan minat pelanggan terhadap kesehatan tubuh. Pusat Kebugaran Andri perlu melakukan sosialisasi mengenai pentingnya menjaga kesehatan tubuh ditengah-tengah tingginya aktivitas masyarakat, sehingga akan merubah gaya hidup masyarakat yang enggan melakukan olah raga menjadi suka terhadap olah raga seperti mengadakan kontes binaragawan atau berkerja sama dengan instansi yang berkecimpung dalam dunia fitness dalam penyeleksian yang di butuhkan oleh instansi perusahaan seperti contoh yang sudah susu elman, dan promosi produk yang berkenaan dengan kesehatan yang di tayangkan di media.

## 2. Implikasi Teoritis Penelitian ini adalah :

Bagi penelitian selanjutnya, diharapkan menggunakan desain metode penelitian yang lain, diluar variabel nilai pelanggan dan gaya hidup dengan menambah jumlah sampel, sehingga hasil penelitian benar-benar dapat digeneralisasi.