

BAB V PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang pengaruh Bauran Pemasaran terhadap minat pelanggan memilih Spirit Gym, Maka dapat disimpulkan bahwa:

Dari empat elemen dalam Bauran Pemasaran yaitu produk, harga, tempat, dan promosi memiliki pengaruh yang signifikan sebesar 69,1% terhadap minat pelanggan Spirit Gym dan mempengaruhi keberhasilan pemasaran suatu produk atau layanan.

Spirit gym menawarkan berbagai macam alat olahraga untuk menunjang produktifitas dan kebugaran pelanggan spirit gym, daya tahan alat alat yang ada di spirit gym terbilang sangat baik dikarenakan alat alat yang ditawarkan oleh spirit gym itu sendiri adalah alat alat baru dan kualitas baik, kualitas produk yang ditawarkan oleh spirit gym termasuk bervariasi seperti alat alat angkat beban terdapat pula senam yaitu aerobic dan zumba yang bisa menunjang berbagai macam spesifikasi dari konsumen dan juga kualitas produk yang ditawarkan oleh spirit gym termasuk kualitas yang baik dan dapat bersaing dengan kompetitor lainnya

Macam macam produk yang tawarkan oleh spirit gym yaitu berbagai macam alat alat angkat beban, aerobic dan zumba tidak lantas spirit gym mematok harga yang mahal yaitu Rp. 200.000 perbulan Rp. 25.000 perhari harga termasuk sesuai dengan kualitas yang ditawarkan,

dengan harga tersebut pelanggan bisa mendapatkan mamfaat seperti tubuh yang lebih bugar sekaligus bisa mendapatkan tubuh yang lebih ideal, harga yang ditawarkan oleh spirit gym termasuk terjangkau dengan mamfaat yang ditawarkan dan dapat bersaing dengan kompetitor lainnya.

Lokasi spirit terletak di jalan poros IAIN kendari +- 200 meter dari gerbang batas kota kendari, lokasi tersebut termasuk strategis dikarekan area tersebut termasuk area yang ramai oleh masyarakat sekitar, ramainya masyarat di lokasi tersebut tidak membuat kelancaran menuju spirit gym terganggu disebabkan jalan tersebut termasuk jalan yang cukup luas dan bebas hambatan, dan juga lokasi spirit gym memiliki gedung dan parkirana yang cukup luas sehingga membuat pelanggan yang berada di spirit gym merasa aman nyaman dan luas.

Spirit gym memperkenalkan produknya melalui media sosial yaitu instagram @spirit_gym_ranomeeto dan juga facebook spiritgym.ranomeeto, interaksi personal dengan staf memberikan nilai tambah sebagai referensi kepada calon pelanggan spirit gym dengan melakukan pejualan perorangan, spirit gym pula memiliki hubungan yang baik dengan masyarakat sekitar dengan mengadakan berbagai macam acara yang dapat menarik calon pelanggan, dari semua yang dilakukan oleh spirit gym sebagai promosi untuk menarik minat pelanggan memilih spirit gym sebagai tempat berolahraga mereka.

5.2. Saran

Kepada pihak Spirit Gym buatlah program referal sederhana di mana anggota yang merujuk teman atau keluarga untuk bergabung dengan Spirit Gym akan mendapatkan insentif atau diskon khusus. Ini dapat membantu memperluas jangkauan merek melalui jaringan yang ada dan lakukan promosi di lingkungan sekitar gym, seperti membagikan pamflet atau mengadakan acara pameran di acara lokal. Ini dapat membantu menarik perhatian dari masyarakat sekitar dan memperkenalkan mereka pada layanan Spirit Gym.

5.3. Rekomendasi

Dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti masih banyak kekurangan data dan variabel pemasaran sangat luas bukan hanya yang diteliti saja. Dalam hal ini penulis merekomendasikan apabila dilanjutkan sebaiknya menambah faktor kualitas layanan, motivasi, intraksi sosial dan pelayanan pelanggan. Sehingga dapat mengembangkan dan menyempurnakan penelitian ini. Diharapkan dapat menjadi acuan bagi peneliti selanjutnya