

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan Hasil Analisis dan Pembahasan data, diperoleh Kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian “Pengaruh Persepsi Harga, *E-Service Quality*, Citra Merek Terhadap Minat Pembelian Ulang Aplikasi *Spotify Premium* pada Mahasiswa Universitas Nasional” Sebagai Berikut:

1. Persepsi Harga Memiliki Pengaruh Positif dan Signifikan terhadap Minat Pembelian Ulang Aplikasi *Spotify Premium*. Oleh Karena itu, dapat juga diartikan Semakin baik Persepsi Harga konsumen terhadap *Spotify* maka Minat Pembelian Ulang juga semakin Meningkat.
2. *E-Service Quality* memiliki Pengaruh Positif dan Signifikan terhadap Minat Pembelian Ulang Aplikasi *Spotify Premium*. Ini bisa di artikan, jika semakin Baik *E-Service Quality* yang diberikan kepada konsumen maka Minat Pembelian Ulang akan semakin Meningkat.
3. Citra Merek memiliki Pengaruh Positif dan Signifikan terhadap Minat Pembelian Ulang Aplikasi *Spotify Premium*. Ini dapat disimpulkan bahwa semakin baik Citra Merek yang dilakukan oleh perusahaan maka Minat Pembelian Ulang akan terus Meningkat.

B. Saran

Berdasarkan analisis, pembahasan dan juga kesimpulan yang dilakukan dalam penelitian ini, maka penulis akan memberikan saran yang dapat menjadi pertimbangan dimasa yang akan datang, yaitu :

1. Berdasarkan hasil penelitian pada Persepsi Harga dengan indikator Daya saing Harga yang dilakukan dengan kompetitor lebih ditingkatkan kembali dengan memberikan promosi/*discount* yang lebih menarik sehingga konsumen dapat memilih *Spotify* sebagai pilihan utama dalam pemilihan aplikasi *streaming musik* dan mempertahankan indikator kesesuaian harga dengan manfaat sehingga mampu meningkatkan Minat Pembelian Ulang aplikasi *Spotify Premium*.
2. Berdasarkan hasil penelitian pada *E-Service Quality* dengan indikator Efisiensi perlu ditingkatkan informasi yang disebarakan melalui website

ataupun social media pengguna sehingga konsumen memiliki kemudahan dalam mencari informasi terhadap aplikasi *Spotify Premium* dan indikator Reliabilitas dapat dipertahankan atau bahkan ditingkatkan demi kemudahan akses pada aplikasi *Spotify Premium* pada gadget ataupun website sekalipun sehingga konsumen merasa nyaman dan puas dan berlangganan kembali aplikasi *Spotify Premium*.

3. Berdasarkan hasil penelitian pada Citra Merek pada indikator Kesukaan perusahaan mampu meningkatkan apa yang diinginkan oleh konsumen dengan menyebarkan penilaian sederhana mulai dari masalah bug aplikasi ataupun *design* yang kurang dan juga pada indikator Kekuatan *Spotify* mampu mempertahankan persaingan dengan Aplikasi Streaming Musik Sejenis sehingga dapat mempertahankan eksistensi di pasar musik Indonesia.

