

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

.5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis pengujian hipotesis yang telah diuraikan sebelumnya, maka pada bagian akhir ini penulis dapat membuat kesimpulan tentang diferensiasi produk dan kualitas pelayanan yang mempengaruhi tingkat keputusan pembelian Rumah Makan Nasi Bancakan. Kesimpulan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Diferensiasi Produk pada rumah makan Nasi Bancakan berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian.
2. Kualitas Pelayanan pada rumah makan Nasi Bancakan berpengaruh positif signifikan terhadap Keputusan Pembelian.
3. Diferensiasi Produk dan Kualitas Pelayanan mempunyai pengaruh yang kuat terhadap Keputusan Pembelian.

5.2 Saran

Melihat hasil pengujian diferensiasi produk dan kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian, saran yang dapat penulis rekomendasikan adalah sebagai berikut:

1. Dari data penelitian yang diperoleh melalui responden tentang Diferensiasi Produk Rumah makan Nasi Bancakan, dapat disimpulkan bahwa diferensiasi produk pada rumah makan Nasi Bancakan dalam kategori

cukup tinggi. Sehingga dengan demikian rumah makan Nasi Bancakan harus memperbaiki diferensiasi produknya, missal; Tampilan Produk, Kualitas Produk, Varian Produk, penyajian Produk, Rasa Produk, porsi Produk dan lagi Kekhasan Produknya, sehingga konsumen tanpa ragu dan befikir lagi untuk dapat melakukan keputusan pembelian pada Rumah Makan Nasi Bancakan.

2. Berdasarkan pernyataan responden tentang penilaian Kualitas Pelayanan rumah makan Nasi Bancakan dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan yang dilakukan rumah makan Nasi Bancakan rata-rata masih berada dalam kategori cukup tinggi, adapun faktor-faktor yang masih berada dalam kategori tersebut adalah; Fasilitas rumah makan Nasi Bancakan, Penampilan pegawai, Kemudahan menghubungi pegawai, Daya Tanggap pegawai dalam memberikan bantuan, Keterampilan pegawai, Penguasaan pegawai pada menu, Kepedulian pegawai pada responden rumah makan Nasi Bancakan. Namun dalam hal ini rumah makan Nasi bancakan tidak bisa hanya puas dengan penilaian yang cukup saja, tetapi rumah makan Nasi Bancakan juga harus lebih meningkatkan lagi kualitas pelayanan yang ada, sehingga responden atau konsumen mau dan tidak ragu untuk melakukan keputusan pembelian.
3. Dilihat dari segi Keputusan Pembelian yang terjadi pada rumah makan Nasi Bancakan, para responden menilai cukup tinggi (dalam pengertian cukup tinggi disini adalah berada dalam posisi sedang) terhadap harga, dan ketertarikam responden terhadap produk. Walaupun responden sudah

menilai cukup tinggi (sedang) terhadap harga maupun ketertarikannya akan produk rumah makan Nasi Bancakan, tetap saja rumah makan Nasi Bancakan juga harus lebih memperhatikan harga dan juga lebih meningkatkan inovasi pada produk sehingga responden akan tertarik dan menilai tinggi terhadap produk yang ada pada rumah makan Nasi Bancakan, hingga akhirnya responden mau melakukan keputusan pembelian.

