

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan analisis data dan pembahasan hasil penelitian yang telah dilakukan di Feast Restoran, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Promosi berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian hal ini berdasarkan pengujian secara parsial yang menunjukkan bahwa promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.
2. Harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian hal ini berdasarkan pengujian secara parsial yang menunjukkan bahwa harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.
3. Promosi dan Harga secara bersama-sama (simultan) berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian. Artinya apabila promosi dilakukan secara gencar juga tepat sasaran dan Harga dilakukan dengan baik maka keputusan pembelian di Feast restoran akan meningkat.

#### **5.2 Saran**

Atas dasar hasil penelitian yang telah diuraikan dan kesimpulan yang telah diperoleh maka penulis mengajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Kepada Feast restoran harus melakukan promosi yang baik, gencar dan tepat sasaran, hingga konsumen akan merasa tertarik untuk melakukan keputusan pembelian di Feast restoran sehingga pengunjung meningkat,

keputusan pembelian juga meningkat dan Feast restoran mendapatkan keuntungan.

2. Kepada Feast restoran yang harus memperhatikan penetapan harga menu yang masih belum dapat menyesuaikan dengan harga produk pesaing yang jauh lebih murah.
3. Kepada Feast restoran harus memahami faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan pembelian. Dan terus mengembangkannya supaya perusahaan yang dibangun lebih maju, sehingga jumlah pembelian meningkat.
4. kepada Feast restoran hendaknya melaksanakan tugas tugasnya secara optimal sehingga dalam prakteknya akan lebih mudah jika ditata sedemikian rupa supaya Feast restoran lebih maju dan berkembang.