

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan antara lain :

1. Kualitas Produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian konsumen pada Restoran Mergosari Limbangan Garut. Artinya jika kualitas produk yang baik, maka keputusan pembelian akan meningkat.
2. Harga berpengaruh positif terhadap keputusan Pembelian pada Restoran Mergosari Limbangan Garut. Artinya dengan harga yang tinggi keputusan pembelian akan meningkat.
3. Promosi berpengaruh positif terhadap keputusan Pembelian pada Restoran Mergosari Limbangan Garut. Artinya jika promosi yang baik maka keputusan pembelian akan tinggi.
4. Kualitas Produk, Harga dan Promosi berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian pada Restoran Mergosari Limbangan Garut, artinya jika kualitas produk dan promosi nya tinggi maka keputusan pembelian nya pun akan tinggi.
5. Tetapi jika kualitas harga yang tinggi maka keputusan pembelian pun akan menurun.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diperoleh, maka penulis mengajukan beberapa saran mengenai kualitas produk, harga dan Promosi untuk meningkatkan keputusan pembelian pada Restoran Mergosari Limbangan Garut sebagai berikut :

1. Berkenaan dengan variabel kualitas produk yang memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. Maka produk yang ditawarkan oleh restoran Mergosari Limbangan Garut harus dapat menampilkan produk yang menarik, memiliki kualitas produk yang unggul dan sesuai dengan harapan konsumen, desain produk yang baik, bahan baku yang berkualitas, tingkat kematangan yang sesuai, memiliki citra yang baik, dan dari pihak restoran Mergosari Limbangan Garut harus cepat, tanggap dan bertanggungjawab dalam pelayanannya sehingga apabila semua aspek tersebut terpenuhi, diharapkan akan didapatkannya suatu proses perubahan keputusan pembelian konsumen untuk terus melakukan pembelian ulang di Restoran Mergosari Limbangan Garut.
2. Variabel harga yang memiliki pengaruh paling besar pada penelitian ini maka harga yang ditetapkan oleh Restoran Mergosari Limbangan Garut harus dapat disesuaikan dengan jumlah porsi menu, kemampuan daya beli dari konsumen, kualitas produk, manfaat yang dapat diterima konsumen dan harga yang ditetapkan harus dapat bersaing dengan harga dari restoran lain, hal ini guna meningkatkan keputusan pembelian konsumen pada Restoran Mergosari Limbangan Garut.

3. Promosi berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian oleh karena itu Manajemen Restoran Mergosari Limbangan Garut sebisa mungkin memahami faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen dan terus mempromosikannya sehingga perusahaan akan terus dikenal banyak orang meningkatkan jumlah pelanggan dan memperoleh pendapatan maksimal.
4. Kualitas produk, harga dan promosi berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian oleh karena itu Manajemen Restoran Mergosari Limbangan Garut sebisa mungkin memahami faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen dan terus mengembangkannya sehingga perusahaan akan terus meningkat pelanggan dan memperoleh pendapatan maksimal.