

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan mengenai pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian di Warung Nasi Saung Pengkolan 3, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Bauran pemasaran di Warung Nasi Saung Pengkolan 3 memiliki presentase 84,5% yang masuk ke dalam kategori sangat baik. *Process* dari Warung Nasi Saung Pengkolan 3 merupakan variabel dengan nilai yang paling tinggi terutama pada indikator keramahan pegawai dan proses transaksi pembayaran yang mudah. Sedangkan faktor yang kurang optimal yaitu *Promotion* yang dilakukan oleh Warung Nasi Saung Pengkolan 3.
2. Keputusan Pembelian di Warung Nasi Saung Pengkolan 3 memiliki presentase 83,9% yang masuk ke dalam kategori sangat baik. Alasan pembelian yang paling tinggi yaitu berdasarkan waktu berkunjung pada saat *weekend* (akhir pekan) yang paling rendah yaitu pembelian berdasarkan waktu berkunjung pada saat *weekday* (hari kerja).
3. Bauran pemasaran memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian yang bersifat positif dengan kekuatan sedang. Dilihat dari hasil uji koefisien determinasi dengan nilai *Rsquare* sebesar 0,572 yang berarti ada pengaruh sebesar 52,7% dari bauran pemasaran dan 42,8% lagi dari faktor lain yang tidak diteliti.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian, terdapat beberapa saran untuk meningkatkan keputusan pembelian yang dapat dipertimbangkan oleh Warung Nasi Saung Pengkolan 3, diantaranya yaitu:

1. Warung Nasi Saung Pengkolan 3 sebaiknya mengevaluasi kembali kualitas produk terhadap harga. Karena menurut konsumen harga yang diberikan terbilang mahal namun penampilannya kurang menarik.

2. Di era digital ini Warung Nasi Saung Pengkolan 3 sebaiknya lebih gencar dalam melakukan promosi baik di media sosial maupun *website* sehingga lebih mudah untuk berinteraksi dengan konsumen dan konsumen pun dapat mencari informasi yang berkaitan dengan Warung Nasi Saung Pengkolan 3.
Selain Itu Warung Nasi Saung Pengkolan 3 juga dapat lebih mengoptimalkan promosi seperti memberikan *voucher* diskon setiap pembelian dengan jumlah tertentu agar konsumen lebih tertarik
3. Sebaiknya Warung Nasi Saung Pengkolan 3 melakukan evaluasi mengenai kinerja seluruh tim manajemen dan tim karyawan agar selalu memberikan pelayanan yang optimal kepada konsumen. Kemampuan dan keramahan karyawan juga harus lebih ditingkatkan agar konsumen merasa puas dan senang berkunjung ke Warung Nasi Saung Pengkolan 3.
4. Sebaiknya karyawan diberikan seragam kerja agar lebih memberikan kesan rapi dan kompak. Kebersihan dan kerapihan karyawan pun harus selalu dijaga agar konsumen merasa senang. Tingkatkan pula wawasan karyawan terutama dalam menjelaskan produk makanan dan minuman yang ada di Warung Nasi Saung Pengkolan 3.
5. Kebersihan fasilitas seperti toilet, tempat parkir dan mushola lebih ditingkatkan lagi. Cek semua fasilitas apakah masih berfungsi dengan baik atau tidak.
6. Untuk meningkatkan kepuasan konsumen maka kinerja karyawan saat menyajikan makanan harus ditingkatkan dengan cara proses memasak yang lebih cepat tetapi tetap maksimal.
7. Saran Akademis bagi penelitian selanjutnya baik secara umum maupun khusus untuk penelitian di Warung Nasi Saung Pengkolan 3 sebagai berikut:
 - a. Perlu dilakukan penelitian lebih lanjut terhadap 42,8% yang belum diteliti oleh penulis.
 - b. Penelitian selanjutnya usahakan menggunakan sampel yang lebih banyak agar sehingga dapat mewakili populasi dan memberikan hasil yang lebih spesifik.