

## **BAB 5**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **1.1 Simpulan**

Berdasarkan yang telah dilakukan dengan menggunakan regresi berganda secara deskriptif verifikatif antara bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian konsumen pada konsumen Abraham and Smith, penulis dapat mengambil simpulan sebagai berikut.

1. Bauran pemasaran di Abraham and Smith memiliki presentasi 69,8% yang masuk dalam kategori tinggi. Proses dari Abraham and Smith merupakan variabel dengan nilai yang paling tinggi terutama pada indikator proses transaksi pembayaran yang mudah. Sedangkan faktor yang kurang optimal yaitu promosi yang dilakukan oleh Abraham and Smith.
2. Keputusan pembelian di Abraham and Smith memiliki presentase 63,8% yang masuk dalam kategori cukup tinggi. Alasan pembelian yang paling tinggi yaitu berdasarkan waktu berkunjung pada saat *weekend* (akhir pekan), dan yang paling rendah yaitu pembelian berdasarkan waktu berkunjung pada saat *weekday* (hari kerja).
3. Bauran pemasaran memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian yang bersifat positif dilihat dari hasil uji koefisien determinasi dengan nilai sebesar 0,585 berarti ada pengaruh sebesar 58,5% dari bauran pemasaran, dan 41,5% dipengaruhi faktor lain yang tidak diteliti.

#### **1.2 Saran**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan penulis, saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

- 1) Pada variabel *produk* pernyataan “Tingkat kemenarikan produk makanan dan minuman” mendapat skor terendah, saran dari penulis agar pengelola lebih kreatif dalam mengembangkan tampilan produk makanan dan minuman di Abraham and Smith.

- 2) Pada variabel *harga* pernyataan “Harga makanan dan minuman yang terjangkau bagi konsumen” mendapat skor terendah, saran dari penulis agar pengelola melakukan penyesuaian harga makanan dan minuman berdasarkan target pasar mereka agar bisa menarik pengunjung lebih banyak lagi.
- 3) Pada variabel *tempat* pernyataan “Lokasi Abraham and Smith mudah terjangkau” mendapat nilai terendah, saran dari penulis untuk pengelola agar memberikan petunjuk di dekat lokasi agar lebih mudah dilihat oleh calon pengunjung.
- 4) Pada variabel *promosi* pernyataan ”Promosi di situs web Abraham and Smith” mendapat nilai terendah, saran dari penulis kepada pengelola agar lebih dikembangkan lagi promosi melalui situs web dan selalu diperbarui promosinya agar lebih bisa menarik konsumen lebih banyak lagi.
- 5) Pada variabel *orang* pernyataan “Pegawai sigap dan terampil dalam melayani tamu” mendapat nilai terendah, saran dari penulis kepada pengelola agar bisa memberi pelatihan kepada pegawai/karyawan mengenai kesigakapan dalam melayani tamu.
- 6) Pada variabel *bukti fisik* pernyataan “Kerapihan penampilan pegawai di Abraham and Smith” mendapat nilai terendah, saran dari penulis kepada pengelola untuk membuat SOP tentang kerapihan pegawai agar lebih baik dalam penampilan para pegawai.
- 7) Pada variabel *proses* pernyataan “Keramahan pegawai kepada tamu” mendapat nilai terendah, saran dari penulis kepada pengelola untuk membuat SOP kepada para pegawai/karyawan agar ada rujukan mengenai aturan dalam melayani tamu.