

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Berdasarkan pengujian secara parsial menunjukkan bahwa harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian.
2. Berdasarkan pengujian secara parsial menunjukkan bahwa promosi berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian.
3. Berdasarkan pengujian secara parsial menunjukkan bahwa kualitas produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian.
4. Harga, promosi dan kualitas produk secara bersama-sama (simultan) berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Artinya apabila harga, promosi dan kualitas produk dilakukan dengan baik dan tepat sasaran maka keputusan pembelian konsumen di Rumah Makan Laksana Cabang Pelajar Pejuang 45 Bandung 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. Harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian, maka dengan harga yang ditetapkan oleh Rumah Makan Laksana cabang pelajar pejuang 45 Bandung harus bisa disesuaikan dengan harapan konsumen, karena

pada dasarnya konsumen lebih memilih harga yang terjangkau dengan kualitas produk yang tinggi.

2. Promosi berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian, maka dengan meningkatkan kualitas, daya tarik dan frekuensi promosi akan lebih banyak lagi orang yang mengetahui bahkan tertarik untuk melakukan keputusan pembelian di rumah makan Laksana cabang pelajar pejuang 45 Bandung. Promosi bisa dilakukan di media cetak (majalah, koran), media elektronik (radio, televisi atau internet), menyebarkan brosur dengan memperbanyak promosi yang menarik maka akan lebih banyak lagi orang mengetahui rumah makan Laksana cabang pelajar pejuang 45 Bandung.
3. Kualitas produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian, maka dengan mempertahankan kualitas produk yang sudah baik yang diberikan oleh rumah makan laksana cabang pelajar pejuang 45 Bandung, bukan tidak mungkin dapat menarik para konsumen lebih banyak untuk melakukan keputusan pembelian di rumah makan Laksana cabang pelajar pejuang 45 Bandung. Dengan memberikan produk yang terbaik, maka akan menghasilkan sebuah nilai pada pelanggan yang akhirnya akan memberikan keuntungan yang maksimal bagi perusahaan.
4. Untuk meningkatkan keputusan pembelian, tentunya perusahaan harus dapat lebih meningkatkan kualitas produk, promosi dengan cara merekrut tenaga kerja yang terdidik di bidang pelayanan di restoran, hal tersebut harus dilakukan agar dapat memenuhi atau melebihi harapan pelanggan atau konsumen. Di samping itu, untuk meningkatkan keputusan

pembelian, Manajemen Rumah Makan Laksana cabang pelajar pejuang 45 Bandung harus dapat membangun komunikasi dengan pelanggan serta menambahkan nilai lebih pada setiap apa yang diharapkan oleh pelanggan atau konsumen, agar pelanggan mendapatkan lebih dari yang mereka harapkan, sehingga mereka dapat bertahan dan mengarah pada pembelian ulang, rekomendasi, dan tingkat pembelian yang meningkat.

5. Harga dan promosi dan kualitas produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian, oleh karena itu manajemen rumah makan Laksana cabang pelajar pejuang 45 Bandung harus memahami faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi meningkat atau menurunnya keputusan pembelian konsumen sehingga dengan harga yang terjangkau, kualitas produk yang baik dan promosi yang menarik maka konsumen yang melakukan keputusan pembelian di Rumah Makan laksana cabang Pelajar Pejuang 45 Bandung akan meningkat. Faktor-faktor yang jelas mempengaruhi ialah harga dan promosi dan kualitas produk, karena telah diteliti oleh penulis. Faktor-faktor lain yang mempengaruhi bisa saja tempat restoran yang kurang strategis, pelayanan yang kurang baik dll,