

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang pengaruh harga dan promosi terhadap keputusan pembelian pada Restoran Dafishato Ramen Cabang Taman Kebalen seperti yang telah diuraikan dalam bab sebelumnya diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Restoran Dafishato Ramen Cabang Taman Kebalen, hal ini diketahui dari koefisien regresi (β_1) sebesar 0,682 dengan nilai signifikansi 0,000.
2. Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Restoran Dafishato Ramen Cabang Taman Kebalen, hal ini diketahui dari koefisien regresi (β_2) sebesar 1,053 dengan nilai signifikansi 0,000.

5.2 Saran

Secara umum dapat disimpulkan bahwa konsumen Dafishato Ramen Cabang Taman Kebalen ini adalah pengusaha yang memiliki reputasi dan citra yang baik, sehingga keputusan pembeli pada harga kurang menjadi masalah asalkan produk mie tetap terjaga untuk lebih meningkatkan detail pada kualitas. Berdasarkan simpulan penelitian tersebut penulis memberikan beberapa saran diantaranya adalah sebagai berikut :

- a) Bagi Restoran Dafishato Ramen Cabang Taman Kebalen
 1. Hasil kuesioner variabel keputusan pembelian skor terendah diperoleh untuk indikator keputusan pembelian dengan skor 3,62 yaitu membeli produk pada Restoran Dafishato Ramen Cabang Taman Kebalen keputusan yang tepat bagi saya. Oleh karena itu pihak restoran disarankan untuk meningkatkan dari segi pelayanan, produk dan harga dalam penjualan mie ramen dan restoran harus lebih spesifik dalam memperhatikan konsumen

dalam melakukan keputusan pembelian terlebih dalam sisi perilaku konsumen yang tidak mudah untuk kita pahami karena setiap individu memiliki perilaku konsumen yang berbeda dalam melakukan keputusan pembelian seperti cita rasa, menu, beserta harga dan lain sebagainya.

2. Hasil kuesioner variabel harga diperoleh skor terendah untuk indikator keterjangkauan harga dengan skor 3,64 yaitu harga yang ada pada Restoran Dafishato Ramen Cabang Taman Kebalen memiliki harga yang sesuai dengan keinginan. Oleh karena itu pihak restoran disarankan harus hati-hati dalam menetapkan harga karena adanya perbedaan segmentasi pasar, karena harga yang tinggi harus mempunyai kualitas produk yang bagus.
3. Hasil kuesioner variabel promosi diperoleh skor terendah untuk indikator pesan promosi dengan skor 4,19 yaitu seringnya mengadakan promosi akan menarik minat saya untuk membeli. Oleh karena itu pihak restoran disarankan untuk melakukan promosi secara terus menerus melalui online maupun offline, dengan melakukan promosi memiliki daya tarik customer atau orang yang melewati sekitar toko dapat melihat serta mengetahui Restoran Dafishato Ramen Cabang Taman Kebalen dan akan penasaran untuk ingin mengetahui lebih lanjut tentang bisnis kuliner yang anda miliki.

b) Bagi Penelitian Selanjutnya

Untuk penelitian selanjutnya penulis sarankan untuk mengkaji topik ini dalam lingkup penelitian yang lebih luas lagi tentang harga dan promosi terhadap keputusan pembelian