

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pengujian hipotesis, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut.

1. Berdasarkan hasil uji dan analisis data diperoleh hasil perhitungan uji parsial yang menunjukkan nilai 0,746 (t-hitung) lebih kecil dari 1,65639 (t tabel) dengan nilai signifikansi sebesar 0,457 lebih besar daripada 0,05. Maka dari itu dapat dikatakan bahwa variabel Harga tidak berpengaruh secara parsial terhadap variabel Keputusan Pembelian
2. Berdasarkan hasil uji dan analisis data diperoleh hasil perhitungan uji parsial yang menunjukkan nilai 2,953 (t- hitung) lebih besar daripada 1,65639 (t tabel) dengan nilai signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil daripada 0,05. Maka dari itu dapat dikatakan bahwa variabel Promosi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel Keputusan Pembelian.
3. Berdasarkan hasil uji dan analisis data diperoleh hasil perhitungan uji parsial yang menunjukkan nilai 7,005 (t- hitung) lebih besar daripada 1,65639 (t tabel) dengan nilai signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil daripada 0,05. Maka dari itu dapat dikatakan bahwa variabel Kualitas Pelayanan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel Keputusan Pembelian.
4. Berdasarkan hasil uji simultan telah diperoleh F hitung nilai F hitung sebesar 44,086 yang mana lebih besar daripada 3,06 (F tabel), berdasarkan nilai tersebut maka didapatkan sebuah kesimpulan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Dari hasil uji tersebut juga dapat diketahui bahwa nilai signifikansi sebesar 0,000 yang mana lebih kecil dari 0,05. Berdasarkan kedua hal tersebut menunjukkan bahwa secara bersama-sama atau simultan variabel Harga, Promosi dan Kualitas Pelayanan berpengaruh positif signifikan terhadap Keputusan Pembelian

5.2 Saran

Saran yang dapat direkomendasikan dari hasil penelitian yang kiranya diharapkan dapat meningkatkan keputusan pembelian pada Restoran Pizza Hut Summarecon Mall Bekasi sebagai berikut.

a) Bagi Perusahaan

1. Restoran Pizza Hut Summarecon Mall Bekasi diharapkan dapat terus meningkatkan kualitas pelayanan, dengan cara lebih memperbaiki tampilan baik dari perpaduan warna hingga tema perusahaan sehingga dapat menarik konsumen lainnya dan meningkatkan keputusan pembelian.
2. Restoran Pizza Hut Summarecon Mall Bekasi disarankan untuk selalu memonitor harga yang ditetapkan, agar harga tersebut tidak terlalu tinggi, sehingga semakin tepat perusahaan dalam menentukan penetapan harga, keputusan pembelian juga semakin tinggi.
3. Restoran Pizza Hut Summarecon Mall Bekasi diharapkan dapat terus meningkatkan promosi dengan cara meningkatkan desain atau jenis promosi yang menarik dan dapat mudah dimengerti oleh konsumen, dan dapat mempengaruhi konsumen sehingga terciptanya keputusan pembelian.

b) Bagi Penelitian Selanjutnya

Memasukkan variabel lain selain harga, promosi dan kualitas pelayanan sebagai predictor bagi keputusan pembelian, sehingga dapat di peroleh faktor – faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian. Dan bagi perusahaan tinggi bisa menjadi acuan bagi mahasiswa yang di ingin melakukan penelitian yang berkaitan dengan variabel yang diteliti di penelitian ini.