

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Bahwa hasil pengujian secara parsial variabel Harga terhadap Keputusan Pembelian pada Kopi Kenangan Bekasi Utara. Harga mempengaruhi keputusan pelanggan dalam melakukan pembelian, semakin tinggi harga maka keputusan pembelian semakin rendah.

1. Bahwa hasil pengujian secara parsial variabel Produk terhadap Keputusan Pembelian pada Kopi Kenangan Bekasi Utara. Jika produk yang memuaskan sebuah keinginan pelanggan akan mempengaruhi keputusan pembelian. Maka dari itu, Kopi Kenangan Bekasi Utara harus meningkatkan, dengan produk yang dimiliki agar pelanggan dapat lebih meningkat.
2. Bahwa hasil pengujian secara parsial variabel Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian pada Kopi Kenangan Bekasi Utara. Kualitas pelayanan jika berjalan dengan baik, memenuhi kebutuhan pelanggan serta ketetapan penyampaian akan berpengaruh dengan keputusan pembelian. Perusahaan juga harus menerima masukan para pelanggan, agar peminatnya lebih banyak.
3. Bahwa dari pengujian secara parsial variabel Harga, Produk, dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian sangat penting bagi perusahaan, agar meningkatkan hasil kerja yang tinggi. perusahaan juga harus memperhatikan Harga, Produk, dan Kualitas Pelayanan, agar pelanggan merasa puas dengan Produk yang di beli.

5.2 Implikasi Manajerial

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan diatas, maka penulis memberikan beberapa masukan yang bermanfaat untuk Kopi Kenangan Bekasi Utara dalam menjalankan bisnis dari segi Harga, Produk, Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian dimasa yang akan datang yakni sebagai berikut :

1. Bagi Instansi

- a) Untuk Harga dalam hasil kuesioner pada pernyataan nomor 3 merupakan skor yang terendah. Menurut saran penulis Produk kopi yang ditawarkan oleh kopi kenangan disajikan dengan baik sehingga konsumen menjadi senang, seperti dalam penyajiannya atau kemasannya yang lebih menarik tetapi tetap memperhatikan harga yang terjangkau.
- b) Untuk Produk dalam hasil kuesioer pada pernyataan nomor 2 merupakan skor yang terendah. Menurut saran penulis Harga minuman kopi kenangan Bekasi sesuai dengan kualitas produk baik harga, rasa, dan kemasan yang diberikannya dengan memberikan berbagai varian rasa dan selalu memperhatikan kemasan sehingga konsumen tertarik untuk melakukan pembelian ulang.
- c) Untuk Kualitas Pelayanan hasil kuesioner pada pernyataan nomor 2 merupakan skor yang terendah. Menurut saran penulis Pemilik Perusahaan harus memperhatikan area parkir yang nyaman dengan melakukan sirkulasi jalan di beberapa bagian ruang parkir diubah dengan membuat akses jalan masuk dan keluar berbeda sehingga dapat memudahkan dan melancarkan pengendara memarkirkan kendaraannya dan membuat rambu atau petunjuk status ruang parkir, penempatan, keluarmasuk kendaraan yang jelas untuk memudahkan pengunjung yang parkir.

2. Bagi Manajemen

Saran penulis sesuai dengan fenomena pada penulisan skripsi ini, manajemen Kopi Kenangan lebih bisa menentukan Harga, Produk, dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian perusahaan harus memperhatikan lebih para pelanggan dengan demikian yang diharapkan pelanggan memiliki rasa nyaman.

3. Bagi Peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya sebaiknya memasukkan variabel lain selain dari Harga, Produk, dan Kualitas Pelayanan sebagai predictor variabel bagi Keputusan Pembelian, sehingga dapat diperoleh informasi yang lebih banyak tentang faktor-faktor yang mempengaruhi Keputusan Pembelian. Dan bagi perguruan tinggi bisa menjadi acuan bagi mahasiswa yang ingin melakukan penelitian yang berkaitan dengan variabel yang diteliti di penelitian ini.