BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengaruh Promosi menyatakan dapat disimpulkan bahwa Promosi berpengaruh positif secara parsial terhadap Keputusan Pembelian. Hal ini mengindikasikan bahwa apabila semakin banyak promosi yang dilakukan dalam kegiatan promosi tersebut dan dilakukan secara lebih efektif, maka akan berpengaruh signifikansi terhadap keputusan pembelian.
2. Pengaruh Kualitas Pelayanan menyatakan dapat disimpulkan bahwa Kualitas Pelayanan berpengaruh positif secara parsial terhadap Keputusan Pembelian. Hal ini mengindikasikan bahwa apabila semakin baik pelayanan yang diberikan kepada pelanggan akan berpengaruh signifikansi terhadap keputusan pembelian.
3. Variabel independen yaitu Promosi dan Kualitas Pelayanan berpengaruh positif secara simultan terhadap variabel dependen yaitu Keputusan Pembelian. Dengan kuat pengaruh sebesar 61,5%, sedangkan sisanya (100%-61,5%) yaitu sebesar 38,5% dijelaskan oleh variabel-variabel lainnya diluar penelitian ini. Artinya setiap perubahan yang terjadi pada variabel independen yaitu Promosi dan Kualitas Pelayanan secara simultan atau bersama-sama akan berpengaruh pada Keputusan Pembelian.

5.2 Implikasi Manajerial

Berdasarkan hasil pembahasan serta kesimpulan dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi PT. Aplikasi Karya Anak Bangsa dalam hal meningkatkan Promosi dan Kualitas Pelayanan. Maka implikasi atau manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Dari hasil penelitian membuktikan bahwa dengan cara memperbanyak promosi yang dilakukan secara lebih efektif akan membuat pelanggan *Go-food* lebih tertarik untuk memilih produk dan jasa yang disediakan. Dengan memperbanyak promosi secara langsung akan meningktakan keputusan pembelian, maka manajemen terus mengupayakan dan mempertahankan tingkat promosi yang telah diterapkan dan harus tetap di kembangkan.
2. Dari hasil penelitian membuktikan bahwa kualitas pelayanan sangat berpengaruh terhadap keputusan pembelian, dengan adanya hasil penelitian ini maka dapat diterapkan oleh manajemen bahwasanya kualitas pelayanaan yang baik akan menguntungkan bagi perusahaan itu sendiri dengan meningkatnya keputusan pembelian akan jasa yang telah di sediakan oleh *Go-Food.*
3. Maka manajemen harus lebih meningkatkan promosi yang efektif dan kualtias pelayanan terus-menerus agar keputusan pembeli meningkat dan meluas, dengan adanya pelayanan *Go-Food* yang telah membantu memudahkan dalam kebutuhan pelanggan, maka hal ini adalah peluang besar untuk PT. Aplikasi Karya Anak Bangsa.