

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari analisis penelitian dan pembahasan Tentang Pengaruh Promosi, Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan pembelian di Kedai Pempeklah Tambun Selatan, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut. Pengaruh Promosi (X1) Berpengaruh Positif Dan Signifikan Terhadap Keputusan Pembelian (Y), Pengaruh Harga (X2) Berpengaruh Positif Dan Signifikan Terhadap Keputusan Pembelian, Pengaruh Kualitas Pelayanan (X2) Berpengaruh Positif Dan Signifikan Terhadap Keputusan Pembelian (Y), Pengaruh Promosi (X1) Dan Kualitas Pelayanan (X2) Berpengaruh Positif Dan Signifikan Terhadap Keputusan Pembelian (Y)

5.2 Implikasi Manajerial

Kedai pempeklah diharapkan dapat menetapkan promosi yang sesuai sebagaimana yang disarankan oleh *foodblogger* yaitu melakukan promosi disetiap minggunya. Serta owner juga harus menetapkan harga yang sesuai demi bertahannya keberlangsungan usaha kemajuan usahanya kedepan dan dapat mempertahankan konsumen tetap membeli produk pempek pada kedai pempeklahh. Owner harus memperbaiki kualitas layanan seperti merespond pembeli lebih cepat lagi dan juga selalu menjaga kebersihan pada kedai agar berpengaruh kepada keputusan pembelian. . Pelaku usaha di harapkan dapat memberikan kebutuhan konsumen. layanan yang baik apabila pelayanan yang diberikan sesuai/melebihi apa yang diharapkan konsumen. maka pelaku usaha dapat mengikuti pendidikan terkait pelayanan untuk menambah pengetahuan pelayanan dan produk, supaya adanya transaksi pembelian berulang maka kepuasan yang dirasakan oleh konsumen sangat berpengaruh. hasil pada penelitian ini yaitu variabel Promosi Variabel Harga dan variabel kualitas pelayanan berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian