

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **V.1. Simpulan**

Mengacu pada bahasan yang telah dibuat perihal pengaruh promosi, harga, juga kualitas layanan pada keputusan pembelian melalui GoFood pada wilayah Jakarta Selatan, maka terdapat kesimpulan yang diantaranya, promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian melalui GoFood pada wilayah Jakarta Selatan, harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian melalui GoFood pada wilayah Jakarta Selatan, dan kualitas layanan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian melalui GoFood pada wilayah Jakarta Selatan.

#### **V.2. Saran**

Pemberian saran atas sebagai pembahasan juga kesimpulan yang telah ditarik adalah:

- a. Saran bagi perusahaan
  1. Hasil dari analisis interpretasi nilai indeks terendah terdapat pada variabel promosi dengan indikator periklanan dengan pernyataan Saya mendapatkan informasi mengenai GoFood melalui iklannya. Dengan ini peneliti dapat menyarankan untuk perusahaan Gojek selaku penyedia layanan GoFood untuk dapat menyisipkan lebih banyak informasi yang *detail* mengenai layanan GoFood dalam iklannya. Berdasarkan analisis interpretasi nilai indeks terhadap variabel promosi, GoFood mendapatkan nilai yang tinggi sehingga perusahaan harus tetap menjaga atau dapat meningkatkan kegiatan promosi nya agar konsumen akan selalu ada dan bertambah.
  2. Berdasarkan hasil dari analisis interpretasi nilai indeks terendah selanjutnya terdapat pada variabel harga dengan indikator keterjangkauan harga dengan pernyataan, Harga layanan pesan antar GoFood sangat terjangkau. Dari sini peneliti dapat menyarankan untuk

perusahaan jika menurunkan harga layanan pesan antar nya diharapkan masyarakat akan semakin tertarik untuk menggunakan layanan GoFood, untuk variabel harga yang menunjukkan hasil positif terhadap keputusan pembelian yang artinya harga kuliner maupun harga layanan pesan antar yang diberikan GoFood sudah cukup baik sehingga harus dipertahankan.

3. Berdasarkan hasil nilai koefisien jalur variabel kualitas layanan terhadap keputusan pembelian menunjukkan negatif sehingga dapat diartikan tidak berpengaruhnya kualitas layanan yang diberikan terhadap keputusan pembelian melalui GoFood. Sehingga peneliti menyarankan untuk Gojek selaku penyedia layanan GoFood untuk lebih meningkatkan kualitas layanan yang diberikan terlebih lagi untuk para *driver* sebaiknya selalu menyediakan uang tunai untuk kembalian jika ada konsumen yang membayar menggunakan uang tunai dengan jumlah yang besar, karena tidak semua konsumen menggunakan metode pembayaran melalui GoPay, hal ini harus diperhatikan karena seringkali *driver* tidak menyediakan uang kembalian sehingga harus menunggu *driver* yang mencari tukaran pecahan uang untuk pengembalian uang lebih.
- b. Saran bagi penelitian selanjutnya yang akan meneliti mengenai keputusan pembelian, diharapkan dapat menambah variabel yang tidak dibahas oleh peneliti, Karena masih ada beberapa faktor lain yang akan mempengaruhi keputusan pembelian, dengan bertujuan agar penelitian selanjutnya mengenai variabel keputusan pembelian akan menjadi lebih berkembang luas dan lebih mendalam.