

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan analisis data yang dan pembahasan yang telah dilakukan melalui analisis *Partial Least Square* (PLS) mengenai pengaruh Harga, Kualitas Produk, dan Promosi Penjualan pada Pizza Papa Ron's Pondok Pinang center, Jakarta Selatan maka didapatkan suatu kesimpulan sebagai berikut:

- a. Harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pizza papa ron's, artinya harga dapat di jelaskan bahwa perbandingan harga serta kesesuaian harga dengan manfaat dapat menjadikan faktor utama saat konsumen akan melakukan keputusan pembelian terhadap suatu produk. Sehingga hasil untuk variabel harga sesuai dengan hipotesis yang dibuat.
- b. Kualitas produk tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pizza papa ron's Pondok Pinang Center, Jakarta Selatan artinya dapat di jelaskan bahwa tidak semua konsumen memandang kualitas produk di pizza papa ron's pondok pinang center dalam melakukan keputusan pembelian. Hal ini dikarenakan banyak faktor yang mempengaruhi seseorang dalam melakukan keputusan pembelian. Sehingga hasil untuk variabel kualitas produk tidak sesuai dengan hipotesis yang telah dibuat.
- c. Promosi penjualan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pizza papa rons Pondok Pinang Center, Jakarta Selatan. Artinya promosi yang baik seperti periklanan, penjualan perseorang, potongan harga dapat menjadikan faktor utama konsumen dalam melakukan keputusan pembelian terhadap suatu produk. Sehingga hasil untuk variabel promosi penjualan sesuai dengan hipotesis yang telah dibuat.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian yang telah dijalankan tentunya mempunyai banyak keterbatasan. Keterbatasan yang membatasi dalam penelitian ini, antara lain sebagai berikut :

- a. Responden dalam penelitian ini hanya mengambil responden yang merupakan konsumen yang melakukan pembelian di Pizza Papa Ron's Pondok Pinang Center, Jakarta Selatan sehingga hasil penelitian ini tidak dapat digeneralisasi untuk didaerah manapun.
- b. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian dalam penelitian ini hanya terdiri dari variabel harga, kualitasProduk dan promosi penjualan, pengembangan variabel lain dapat dilakukan untuk memperdalam analisis pada penelitian selanjutnya .

5.3 Saran

Berdasarkan kesimpulan dan pembahasan diatas maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut:

- a. Berdasarkan hasil penelitian pada variabel harga, memiliki pengaruh dalam melakukan keputusan pembelian. Peneliti menyarankan harga yang dapat bersaing secara kompetitif serta kesesuaian harga dengan manfaat yang dapat di terima oleh konsumen. Karena harga yang sesuai dengan apa yang di dapat oleh konsumen memberikan nilai tersendiri bagi konsumen dalam melakukan keputusan pembelian.
- b. Berdasarkan hasil penelitian pada variabel promosi penjualan, memiliki pengaruh yang cukup besar untuk keputusan pembelian. Peneliti menyarankan kepada pizza papa ron's dalam melakukan promosi penjualan harus lebih gencar pada periklanan, penjualan perseorangan agar konsumen tertarik dan dapat melakukan keputusan pembelian pada pizza papa ron's di Pondok Pinang Center, Jakarta Selatan
- c. Untuk peneliti Selanjutnya penulis menyarankan agar peneliti selanjutnya dapat meneliti lebih lanjut terkait penelitian harga, kualitas produk, dan promosi penjualan terhadap keputusan pembelian restoran pizza yang lainnya. sehingga akan menghasilkan beberapa hasil

penelitian yang sempurna. Kemudian dapat menambahkan beberapa variabel diluar variabel bebas lainnya yang lebih bervariasi untuk mengetahui pengaruh – pengaruh variabel keputusan pembelian secara lebih mendalam khususnya bidang *food and bevarage* agar dapat menambahkan kesempurnaan penelitian