

BAB IV

PENUTUP

4.1 Simpulan

Dengan melihat hasil penelitian dan pembahasan tentang pengaruh kualitas pelayanan (X_1), keberagaman Menu, dan (X_2) harga (X_3) terhadap keputusan pembelian (Y) dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian dilihat dari hasil analisis koefisien korelasi yang memiliki nilai 0,515 dan nilai t hitung yang lebih besar dari t tabel yakni $5,947 > 1.290$ dengan nilai signifikansi probaility $< 0,10$. Hasil analisis koefisien determinasi variabel kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian adalah 0,265, artinya variabel kualitas pelayanan dapat dijelaskan oleh variabel keputusan pembelian sebesar 26,5%. Berdasarkan penelitian yang dilakukan variabel kualitas pelayanan termasuk dalam kategori pelayanan.
2. Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Keberagaman Menu terhadap keputusan pembelian dilihat dari hasil analisis koefisien korelasi yang memiliki nilai 0,610 dan nilai t hitung yang lebih besar dari t tabel yakni $7,626 > 1.290$ dengan nilai signifikansi probaility $< 0,10$. Hasil analisis koefisien determinasi variabel keberagaman Menu terhadap keputusan pembelian adalah 0,372, artinya variabel keberagaman Menu dapat dijelaskan

oleh variabel keputusan pembelian sebesar 37,2%. Berdasarkan penelitian yang dilakukan variabel keberagaman Menu termasuk dalam kategori beragam.

3. Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara harga terhadap keputusan pembelian dilihat dari hasil analisis koefisien korelasi yang memiliki nilai 0,641 dan nilai t hitung yang lebih besar dari t tabel yakni $8,268 > 1.290$ dengan nilai signifikansi probaility $< 0,10$. Hasil analisis koefisien determinasi variabel Harga terhadap keputusan pembelian adalah 0,411, artinya variabel harga dapat dijelaskan oleh variabel keputusan pembelian sebesar 41,1%. Berdasarkan penelitian yang dilakukan variabel harga termasuk dalam kategori memadai/terjangkau.
4. Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Kualitas Pelayanan, Keberagaman Menu, dan Harga secara bersama-sama (Simultan) terhadap keputusan pembelian dilihat dari hasil analisis koefisien korelasi yang memiliki nilai 0,738 dan nilai F hitung yang lebih besar dari F tabel yakni $38,309 > 1.290$ dengan nilai signifikansi probaility $< 0,10$. Hasil analisis koefisien determinasi dari seluruh variabel yang kemudian diperoleh nilai sebesar 0,545. Hal tersebut menyatakan jika variabel keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh variabel kualitas pelayanan, keberagaman Menu, dan harga sebesar 54,5% Kualitas pelayanan yang baik disandingkan dengan keberagaman Menu yang beragam dan harga yang memadai akan berdampak pada semakin tingginya keputusan pembelian konsumen terhadap angkringan

ariesta. Dalam penelitian ini keputusan pembelian konsumen atas Angkringan Ariesta termasuk dalam kategori tinggi.

4.2 Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan penelitian yang telah disampaikan maka penyusun memberikan beberapa saran yang dapat dijadikan masukan sebagai bahan untuk memperbaiki keputusan pembelian konsumen pada Angkringan Ariesta.

Berikut saran-saran yang dikemukakan penyusun yang dapat bermanfaat bagi kemajuan perusahaan:

1. Kualitas pelayanan berdasarkan penelitian ini bisa dikatakan bahwa baik dan buruknya kualitas pelayanan Angkringan Ariesta dapat mempengaruhi tinggi dan rendahnya keputusan pembelian Angkringan Ariesta. Sehingga bila perusahaan ingin memiliki tingkat keputusan pembelian yang tinggi, maka perusahaan perlu meningkatkan kualitas pelayanan Angkringan Ariesta, seperti Penyediaan tempat yang harus di benahi dan ditingkatkan karena masih ada 3% responden yang menjawab tidak baik. Begitu juga dengan kebersihan sekitar angkringan yang harus diperhatikan kebersihannya, karena terdapat 6% jawaban responden yang menjawab tidak bersih. lalu area parkir yang memadai dan kesediaan karyawan dalam melayani kebutuhan konsumen juga harus di tingkatkan, karena ada 4% responden menjawab tidak memadai dan tidak layak. Serta kesediaan karyawan dalam melayani setiap keluhan konsumen harus diperhatikan dan di perbaiki, karena ada 8% responden yang menjawab tidak baik.

2. Keberagaman Menu berdasarkan penelitian ini bisa dikatakan bahwa variasi menu Angkringan Ariesta dapat mempengaruhi tinggi dan rendahnya keputusan pembelian konsumen Angkringan Ariesta. Bila perusahaan ingin memiliki keputusan pembelian yang tinggi, maka perusahaan lebih memperhatikan variasi menu apa yang diinginkan konsumen tetapi tidak tersedia di Angkringan, maka angkringan enggan menyediakan blangko untuk menampung saran konsumen. Sehingga, angkringan dapat mengetahui makanan atau minuman apa yang paling banyak diinginkan konsumen.
3. Harga berdasarkan penelitian ini bisa dikatakan bahwa keterjangkauan harga menu makanan Angkringan Ariesta dapat mempengaruhi tinggi dan rendahnya keputusan pembelian konsumen Angkringan Ariesta. Sehingga bila perusahaan ingin memiliki keputusan pembelian yang tinggi, maka perusahaan perlu melakukan kebijakan yang tepat berkaitan dengan harga, yaitu menerapkan harga menu yang lebih murah dibandingkan rumah makan lain dan menyesuaikan harga dengan kualitas makanan yang ada di angkringan. Apabila perusahaan mengharuskan menaikkan harga menu makanan sebaiknya harga menu makanan yang ditetapkan tidak lebih mahal atau harga menu makanan lebih murah sedikit dibanding harga menu makanan Angkringan lain.

