

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan serta hipotesis dan juga pembahasan penelitian yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, dapat diambil kesimpulan dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

- a. Variabel merek tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Doremi *Pizza* Lumajang. Hal ini dikarenakan sebagai apapun nama atau symbol yang digunakan dalam suatu produk jika tidak sesuai dengan kualitas, tidak sesuai mutu, tidak sesuai kondisi maupun jaminan sebagaimana dinyatakan dalam label atau keterangan barang dan jasa tersebut, maka akan mengurangi keputusan pembelian konsumen.
- b. Variabel keragaman produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Doremi *Pizza* Lumajang. Hal ini terjadi karena banyak dan sedikitnya keragaman menu yang disediakan dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Sebagai penjelasan fenomena tentang mengapa variabel keragaman produk memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian, karena bagi konsumen kelengkapan barang yang dijual (keragaman produk) merupakan hal penting dalam mempengaruhi ketertarikan untuk membeli, guna untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan mereka yang setiap masing- masing orang relatif berbeda dan bervariasi.

- c. Variabel promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Doremi *Pizza* Lumajang. Hal ini terjadi karena dengan adanya promosi yang menarik dapat membujuk pelanggan dalam aktivitas jual dan beli atau memakai dan lain-lainnya sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan. Semakin banyak orang yang mengenal produk yang dipromosikan maka peluang untuk orang melakukan keputusan pembelian atas produk tersebut juga semakin besar. Apalagi jika produk yang dipromosikan memiliki kualitas dan kegunaan yang bagus.
- d. Variabel kualitas pelayanan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Doremi *Pizza* Lumajang. Hal ini terjadi karena kemungkinan kualitas pelayanan yang diberikan dianggap sama saja dengan tempat yang lain. Jadi pembeli tidak begitu mementingkan kualitas pelayanan yang dirasakan, melainkan konsumen melihat keunggulan dari sisi lain yakni segi keragaman produk dan teknik promosi penjualan yang menarik minat mereka untuk melakukan keputusan pembelian.

5.2 Saran

Dari kesimpulan diatas, penulis memberikan beberapa saran sebagai poin pelengkap hasil dari penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

- a. Bagi Perusahaan (Produsen Doremi *Pizza* Lumajang)

Untuk memperbaiki kualitas produk dan rasa Doremi *pizza*, serta tetap memperhatikan kesesuaian merek yang ditetapkan dengan kondisi produk agar konsumen tidak beralih ke produk makanan cepat saji dan praktis yang lain. Produsen Doremi *Pizza* Lumajang harus meningkatkan kualitas produk yang

ditawarkan seperti daya tahan menu dan terus melakukan pengembangan melalui keragaman atau variasi produk sehingga produk yang ditawarkan dapat menarik minat konsumen untuk melakukan keputusan pembelian baik dari segi ukuran, jenis produk, bahan produk, desain dan kualitas produk yang beragam

b. Bagi peneliti selanjutnya

Dari hasil pembahasan dan hasil kesimpulan dari penelitian ini, maka peneliti memberikan beberapa saran agar dapat menjadi masukan untuk para akademisi yaitu sebagai berikut:

- 1) Topik lain perlu digunakan jika menggunakan penelitian ini, hal ini perlu dilakukan untuk memperluas pandangan perihal penelitian ini dari sudut pandang variabel independen dan variabel dependen lain.
- 2) Penggunaan populasi, sampel dan periode yang berbeda perlu ditindaklanjuti saat menggunakan penelitian ini, hal ini guna mengetahui kemungkinan hasil penelitian yang berbeda.