

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis di Sultan Fried Chicken, maka untuk menjawab rumusan masalah, didapatkan hasil penelitian dan simpulan sebagai berikut:

1. Kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Sultan Fried Chicken Simpang 7 Kudus. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi kualitas produk yang disediakan oleh Sultan Fried Chicken maka semakin tinggi pula keputusan pembeliannya.
2. Kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Sultan Fried Chicken Simpang 7 Kudus. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi kualitas pelayanan yang diberikan oleh Sultan Fried Chicken maka semakin banyak keputusan pembelian.
3. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Sultan Fried Chicken Simpang 7 Kudus. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik harga yang ditawarkan oleh Sultan Fried Chicken maka semakin tinggi keputusan pembeliannya.
4. Lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Sultan Fried Chicken Simpang 7 Kudus. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik lokasi yang diberikan oleh Sultan Fried Chicken maka semakin tinggi keputusan pembeliannya.
5. Kualitas produk, kualitas pelayanan, harga dan lokasi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada Sultan Fried Chicken Simpang 7 Kudus. Hal ini menandakan bahwa kualitas produk, kualitas pelayanan, harga dan lokasi menjadi faktor terjadinya pembelian pada Sultan Fried Chicken.

B. Saran-saran

Berdasarkan kesimpulan dan pembahasan hasil analisis, maka dapat dibuat saran sebagai berikut:

1. Bagi penelitian selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk memfokuskan penelitian seperti ini, disarankan untuk lebih memperluas dan mengembangkan variabel penelitian, indikator, dan kerangka teori, karena masih banyak variabel

lain yang dapat dipertimbangkan untuk diteliti lebih lanjut. Bisa menambahkan atau mengganti variabel lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian, seperti promosi, citra merek, atmosfir toko, *word of mouth*, dan untuk variabel dependen bisa diganti dengan kepuasan pelanggan ataupun loyalitas pelanggan. Selain itu bisa menambah jumlah responden agar data lebih akurat dan mencoba menggunakan metode lain saat melakukan penelitian.

2. Bagi perusahaan

Bagi Sultan Fried Chicken, untuk meningkatkan keputusan pembelian maka pihak pengelola Sultan Fried Chicken diharap dapat lebih meningkatkan dan memperhatikan keunggulan bersaing dalam penerapan strategi kualitas produk, kualitas pelayanan, harga, dan lokasi karena terbukti berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen. Pihak manajemen dapat menerapkan sistem *membership*, variasi harga paket produk misalnya paket untuk keluarga (berdua/berempat), memperhatikan kebersihan pada lokasi agar para konsumen merasa lebih nyaman untuk melakukan pembelian. Hal tersebut dapat mempengaruhi peningkatan pada volume penjualan Sultan Fried Chicken Simpang 7 Kudus.