

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tersebut maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut:

1. *Retailing Mix* berpengaruh signifikan terhadap *purchase decision* pada *franchise* Chocobean cabang Kudus. Hal ini dapat dilihat dari hasil uji t yang menunjukkan bahwa nilai t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} yakni $3,397 > 1,1985$. Serta nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 yaitu sebesar 0,002 sehingga hipotesis pertama (H1) yang menyatakan bahwa “*Retailing mix* berpengaruh terhadap *purchase decision* pada *franchise* Chocobean di Kabupaten Kudus” diterima. Artinya semakin baik adanya *retailing mix* maka *purchase decision* akan semakin meningkat.
2. *Service Quality* berpengaruh signifikan terhadap *purchase decision* pada *franchise* Chocobean cabang Kudus. Hal ini dapat dilihat dari hasil uji t yang menunjukkan bahwa nilai t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} yakni $4,777 > 1,1985$. Serta nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 yaitu sebesar 0,002 sehingga hipotesis pertama (H2) yang menyatakan bahwa “*Service quality* berpengaruh terhadap *purchase decision* pada *franchise* Chocobean di Kabupaten Kudus” diterima. Artinya semakin baik adanya *service quality* maka *purchase decision* akan semakin meningkat.
3. *Customer Relationship Management* berpengaruh signifikan terhadap *purchase decision* pada *franchise* Chocobean cabang Kudus. Hal ini dapat dilihat dari hasil uji t yang menunjukkan bahwa nilai t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} yakni $2,466 > 1,1985$. Serta nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 yaitu sebesar 0,002 sehingga hipotesis pertama (H3) yang menyatakan bahwa “*Customer relationship management* berpengaruh terhadap *purchase decision* pada *franchise* Chocobean di Kabupaten Kudus” diterima. Artinya semakin baik adanya *customer relationship management* maka *purchase decision* akan semakin meningkat.
4. Terdapat pengaruh *retailing mix*, *service quality*, dan *customer relationship management* terhadap *purchase decision* pada *franchise* Chocobean cabang Kudus. Hal tersebut terbukti dengan nilai F_{hitung} sebesar 9,884 lebih

besar dari F_{tabel} 2,70 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05. Sehingga hipotesis ketiga (H3) yang menyatakan bahwa “*Retailing Mix*, *Service Quality*, dan *Customer Relationship Management* berpengaruh terhadap *purchase decision* di Chocobean Kabupaten Kudus” diterima. Artinya dengan adanya *Retailing Mix*, *Service Quality*, dan *Customer Relationship Management* yang lebih baik pada produk Chocobean maka akan semakin meningkatkan *Purchase Decision*.

B. Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian ini masih terdapat beberapa keterbatasan, diantaranya yaitu:

1. Sampel yang digunakan relatif kecil yaitu 97 responden untuk hasil penelitian.
2. Jangkauan variabel yang diteliti terbatas, sehingga penelitian ini hanya terfokus pada variabel-variabel tersebut.
3. Kendala waktu, biaya, dan personel atau tenaga membuat penelitian ini kurang optimal.

C. Saran

Berdasarkan hasil penelitian di atas, peneliti menyampaikan beberapa saran yang dapat dijadikan pertimbangan. Adapun saran tersebut antara lain:

1. Bagi konsumen diharapkan dapat menjadi konsumen yang cerdas dan teliti pada saat akan menentukan keputusan pembelian pada produk yang akan dibeli.
2. Bagi pemilik agar dapat dijadikan pedoman bagi pengusaha di bidang minuman kekinian agar dapat membuat inovasi baru agar produknya tetap bisa bersaing dipasaran.
3. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan dapat menambah variabel lain yang berkaitan dengan *purchase decision* sehingga dapat memberikan gambaran yang lebih luas mengenai faktor apa saja yang dapat mempengaruhi *purchase decision* selain *retailing mix*, *service quality*, dan *customer relationship management*.

D. Penutup

Alhamdulillah, puji syukur senantiasa kita panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan Rahmat, Taufiq, dan Inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan karya ini tanpa hambatan yang berarti. Karya ini tidak akan terselesaikan tanpa berkat dan rahmat-Nya untuk tujuan yang tidak terduga.

Penulisan skripsi ini dilakukan di bawah bimbingan seorang dosen yang terpercaya dan menggunakan prosedur ilmiah yang telah menjadi kontrak penelitian. Namun demikian terdapat kekurangan yang perlu, bahkan dalam karya ini kritik dan saran yang membangun diperlukan untuk perbaikan di masa yang akan datang.

Penulis berharap skripsi ini dirahmati oleh Allah SWT, serta dapat bermanfaat dan juga dapat memberikan kontribusi akademik di bidang Manajemen Bisnis Syariaah. *Aamiin.*

