

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di House Number Fifteen Surabaya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Karakteristik konsumen didominasi oleh laki-laki, didominasi oleh usia 22-27 tahun, dan didominasi oleh pegawai swasta dan dengan rentang pendapatan Rp. 1.000.000 – 4.500.000.
2. *Product, price, place, promotion, process* dan *physical evidence* merupakan indikator yang mempunyai pengaruh secara signifikan Sedangkan indikator *people* tidak memiliki pengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian. Indikator yang berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian adalah indikator *process*.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti dapat memberikan saran adalah sebagai berikut:

1. Dari indikator *product*, House Number Fifteen seharusnya menambah varian menu makanan ringan maupun berat sehingga menu yang ditawarkan akan bervariasi dan konsumen melakukan keputusan pembelian juga akan tinggi.
2. Dari indikator *promotion*, dapat ditingkatkan dengan cara lebih teliti dalam pemilihan media sebagai tempat pengiklanan produk House Number Fifteen agar iklan dapat menyentuh target segmen yang dibutuhkan oleh perusahaan.

3. Dari indikator *people*, dimana indikator tersebut memiliki nilai pengaruh yang paling rendah, pihak pengelola House Number Fifteen lebih mengedepankan segala hal yang berkaitan dengan pelayanan sehingga dapat membuat konsumen merasadihargai dan senang dalam melakukan pembelian produk di House Number Fifteen Surabaya.
4. Dilihat dari indikator *place*, House Number Fifteen harus menyediakan tempat parkir yang memadai sehingga konsumen yang datang merasa aman saat memarkirkan kendaraan.
5. Dilihat dari indikator *physical evidence*, House Number Fifteen harus menjaga kebersihan toilet untuk konsumen, agar konsumen tidak menilai House Number Fifteen buruk hanya karena toilet yang kurang bersih.