

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang sesuai tujuan hipotesis dengan menggunakan regresi linier berganda, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Dari pengujian kecocokan model dengan menggunakan uji F dinyatakan bahwa secara simultan variabel Produk (X_1), Harga (X_2), Promosi (X_3) dan Lokasi (X_4) secara bersama berpengaruh nyata terhadap Keputusan Pembelian di Warung Nasi Bebek “Sinjay” Bangkalan (Y) sebagai variabel terikat.
2. Dari pengujian hipotesis dengan menggunakan uji t dinyatakan bahwa secara parsial variabel Produk (X_1) berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian di Warung Nasi Bebek “Sinjay” Bangkalan (Y).
3. Dari pengujian hipotesis dengan menggunakan uji t dinyatakan bahwa secara parsial variabel Harga (X_2) berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian di Warung Nasi Bebek “Sinjay” Bangkalan (Y).
4. Dari pengujian hipotesis dengan menggunakan uji t dinyatakan bahwa secara parsial variabel Promosi (X_3) berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian di Warung Nasi Bebek “Sinjay” Bangkalan (Y).

5. Dari pengujian hipotesis dengan menggunakan uji t dinyatakan bahwa secara parsial variabel Lokasi (X_4) tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian di Warung Nasi Bebek “Sinjay” Bangkalan (Y).
6. Variabel bebas yang dominan berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian di Warung Nasi Bebek “Sinjay” Bangkalan adalah variabel Promosi (X_3).

5.2. Saran Untuk Warung Nasi Bebek “Sinjay”

1. Penelitian ini hanya sampai pada tahap Keputusan Pembelian semoga penelitian ini berguna untuk di jadikan bahan referensi bagi penelitian selanjutnya.
2. Mengingat bahwa variabel prodak dan harga mempengaruhi keputusan pembelian oleh konsumen, maka disarankan agar perusahaan pemilik perlu memperhatikan dan mempertahankan kualitas produk serta harga yang diberikan kepada para konsumen mengenai, hal ini dimaksudkan agar dapat memberikan kepuasan bagi pelanggan untuk membeli di Warung Nasi Bebek “Sinjay” Bangkalan.
3. Untuk pemilik warung nasi bebek sinjay disarankan untuk lebih meningkatkan promosi kepada konsumen mengingat persaingan dalam bisnis kuliner terutama olahan bebek semakin banyak di kota bangkalan agar tetap bisa bersaing dengan para pesaing yang lain.
4. Mengingat untuk penelitian ini variabel lokasi tidak berpengaruh secara signifikan maka pemilik bisa atau dapat membuka cabang-cabang lain

diberbagai kota di Indonesia dengan mudah karena brand nasi bebek sinjay sudah terkenal dimana-mana.

5. Tata kelola keuangan harus diperbaiki, dikarenakan tata kelola keuangan saat ini masih amburadul.
6. Pelayanan kepada konsumen harus lebih ditingkatkan kembali oleh pemilik warung Nasi Bebek Sinjay.