

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian terhadap 100 responden mengenai pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian melalui minat beli sebagai variabel *intervening*/ mediasi, terdapat kesimpulan sebagai berikut :

1. Harga memiliki pengaruh secara signifikan terhadap minat beli Rocket Chicken Wolter Monginsidi di Kota Semarang. Hal ini menunjukkan bahwa harga mampu menjelaskan minat beli, dan dalam penelitian ini korelasi antara harga terhadap minat beli termasuk ke dalam kategori sedang atau cukup kuat.
2. Harga merupakan faktor yang berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian Rocket Chicken WolterMonginsidi di Kota Semarang. Dalam penelitian ini korelasi antara harga terhadap keputusan pembelian termasuk ke dalam kategori korelasi sedang atau cukup kuat. Namun masih terdapat beberapa indikator yang perlu ditingkatkan lagi yaitu indikator mengenai kesesuaian harga dengan kualitas produk dan kesesuaian harga dengan manfaat agar minat beli dan keputusan pembelian konsumen dapat meningkat.
3. Kualitas produk memiliki pengaruh secara signifikan terhadap minat beli Rocket Chicken Wolter Monginsidi di Kota Semarang. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas produk mampu menjelaskan minat beli, hal ini berarti jika kualitas produk semakin baik maka minat beli akan semakin baik. Dalam penelitian ini korelasi antara kualitas produk terhadap minat beli termasuk ke dalam kategori korelasi sedang atau cukup kuat.

4. Kualitas produk memiliki pengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian Rocket Chicken Wolter Monginsidi di Kota Semarang. Berarti bahwa kualitas produk mampu menjelaskan keputusan pembelian. Selain itu, dalam penelitian ini korelasi antara variabel kualitas produk terhadap keputusan pembelian tergolong sedang atau cukup kuat. Namun masih terdapat beberapa indikator yang perlu ditingkatkan lagi yaitu mengenai kemenarikan penyajian produk, mengenai aroma makanan, mengenai rasa sedap/ enak, dan mengenai varian produk sehingga dapat meningkatkan minat beli dan keputusan pembelian konsumen.
5. Minat beli memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian Rocket Chicken Wolter Monginsidi di Kota Semarang dan menunjukkan bahwa minat beli mampu menjelaskan keputusan pembelian. Dalam penelitian ini korelasi antara minat beli terhadap keputusan pembelian termasuk ke dalam kategori korelasi sedang atau cukup kuat. Namun masih terdapat beberapa indikator yang perlu ditingkatkan lagi yaitu mengenai keinginan konsumen untuk membeli produk dan konsumen yang mencari informasi sebelum membeli produk agar keputusan pembelian konsumen dapat meningkat.
6. Berdasarkan hasil uji mediasi atau uji sobel menunjukkan hasil bahwa terdapat pengaruh *intervening* minat beli dalam hubungan harga terhadap keputusan pembelian secara signifikan pada Rocket Chicken Wolter Monginsidi di Kota Semarang sebagai mediasi parsial. Yang artinya bahwa “minat beli (Z) memediasi antara variabel harga (X1) terhadap keputusan pembelian (Y).

Pengaruh langsung antara variabel harga terhadap keputusan pembelian memiliki pengaruh lebih besar dibanding pengaruh tidak langsung yang melalui minat beli.

7. Berdasarkan hasil uji mediasi atau uji sobel menunjukkan hasil bahwa terdapat pengaruh *intervening* variabel minat beli dalam hubungan antara variabel kualitas produk dan keputusan pembelian Rocket Chicken Wolter Monginsidi di Kota Semarang sebagai mediasi parsial. Yang artinya hubungan antara kualitas produk terhadap keputusan pembelian akan tetap signifikan meski melalui atau tidak melalui minat beli. Pengaruh langsung kualitas produk terhadap keputusan pembelian pengaruhnya lebih besar dibanding pengaruh tidak langsung yang melalui minat beli.

4.2 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini telah diusahakan dan dilaksanakan sesuai dengan prosedur ilmiah, namun demikian masih memiliki keterbatasan yaitu :

1. Faktor- faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian dalam penelitian ini hanya terdiri dari tiga variabel, yaitu harga, kualitas produk, dan minat beli, sedangkan masih banyak faktor lain yang mempengaruhi keputusan pembelian.
2. Keterbatasan penelitian dengan menggunakan kuesioner yaitu terkadang jawaban yang diberikan oleh sampel tidak menunjukkan keadaan sesungguhnya, hal ini terjadi karena perbedaan pemikiran, anggapan, dan pemahaman yang berbeda tiap responden, selain itu juga karena faktor kejujuran dalam pengisian pendapat responden dalam kuesionernya.

3. Penelitian ini hanya mengambil sampel sebanyak 100 responden, dimana seluruh sampel adalah konsumen Rocket Chicken yang telah selesai melakukan pembelian dan makan di *outlet*.

4.3 Saran

Dari kesimpulan di atas, dapat disimpulkan beberapa saran yang dapat bermanfaat dan berguna sebagai bahan pertimbangan Rocket Chicken Wolter Monginsidi di Kota Semarang diwaktu yang akan datang yaitu sebagai berikut :

1. Pada variabel harga terdapat indikator yang berada di bawah nilai rata-rata variabel seperti mengenai kesesuaian harga dengan kualitas produk, dan kesesuaian harga dengan manfaat yang diterima konsumen. Pada variabel harga terdapat beberapa saran atau masukan yang dapat menjadi bahan pertimbangan bagi Rocket Chicken Wolter Monginsidi di Kota Semarang yaitu mengenai kesesuaian harga dengan kualitas produk, perusahaan dapat meningkatkan kualitas produk melalui inovasi menu produk baru, meningkatkan kontroling kualitas produk yang baik agar dapat mempertahankan cita rasa yang enak, serta dapat menyediakan porsi makanan dan minuman yang pas dan mengenyangkan sehingga konsumen merasa *worth it* atau sesuai harga yang dibayarkan dengan kualitas produk yang diterima. Kemudian saran berikutnya yaitu perusahaan perlu mempertimbangkan kesesuaian harga dengan manfaat yang diterima konsumen, dimana responden menginginkan harga yang dibayarkan sesuai dengan manfaat yang diterima. Oleh karena itu dalam menentukan harga, perusahaan perlu menyesuaikan harga rumah makan siap saji yang lain atau kompetitor agar konsumen tidak menilai harga produk

Rocket Chicken lebih mahal, sehingga diharapkan minat beli dan keputusan pembelian konsumen terhadap Rocket Chicken dapat meningkat. Selain itu Rocket Chicken dapat memberikan potongan harga atau diskon bagi pelanggan yang membeli produk Rocket Chicken dalam jumlah banyak.

2. Pada variabel kualitas produk terdapat indikator yang berada di bawah nilai rata-rata variabel seperti kemenarikan penyajian pada produk, mengenai aroma makanan, mengenai rasa sedap/ enak, dan mengenai varian produk. Saran yang diberikan peneliti pada Rocket Chicken Wolter Monginsidi di Kota Semarang adalah pertama yaitu pada aspek kemenarikan penyajian produk, jika memungkinkan perusahaan dapat mengembangkan penyajian makanan yang lebih menarik, misalnya dengan memperbaharui peralatan makan seperti model gelas, piring, dan pada kemasan produk perusahaan dapat mengeluarkan model dan perpaduan warna yang baru untuk kemasannya agar lebih menarik perhatian konsumen. Saran selanjutnya pada aroma makanan, perusahaan dapat melakukan inovasi supaya ketika konsumen masuk kedalam outlet dan ketika makanan disajikan terdapat aroma makanan yang khas dan enak sehingga dapat menggugah selera makan konsumen. Selanjutnya mengenai rasa sedap/ enak, sebaiknya perusahaan dapat lebih meningkatkan kualitas produknya dengan melakukan pengawasan yang ketat pada bagian produksi, mulai dari pengawasan bahan baku sampai penyajian dan menjaga kualitas rasa yang enak, sehingga konsumenpun menikmati dan ingin melakukan pembelian ulang. Dan mengenai varian produk, sebaiknya perusahaan melakukan inovasi menu produk makanan atau minuman baru dengan tidak hanya memperbanyak varian paket dan harga saja, namun

mengembangkan inovasi dengan menambah variasi produk yang lebih inovatif, misalnya melakukan variasi produk baru pada menu masakan yang berbahan baku ayam dengan aneka rasa bumbu ayam dari rasa original hingga *hot spicy*, selain itu Rocket Chicken dapat mengembangkan variasi produk minuman agar lebih beragam karena menu minuman yang disediakan sedikit. Misalnya dengan menambah varian rasa pada aneka jus, dan *milk shake*.

3. Pada variabel minat beli terdapat indikator yang berada dibawah nilai rata rata, yaitu mengenai keinginan konsumen untuk membeli produk dan konsumen yang mencari informasi sebelum membeli produk. Saran yang diberikan kepada Rocket Chicken Wolter Monginsidi di Kota Semarang yaitu perusahaan perlu meningkatkan minat beli konsumen dengan memenuhi keinginan yang diharapkan. Dapat dengan meningkatkan kesesuaian harga maupun kualitas produk yang diharapkan konsumen. Sehingga ketika konsumen merasa harga yang dibayarkan sesuai dengan kualitas produk yang diharapkan maka dapat membuat konsumen senang dan ingin melakukan pembelian kembali dan membuat konsumen ingin mencari informasi mengenai mengenai menu baru maupun promosi dari rekomendasi orang lain maupun dari sosial media Rocket Chicken, bahkan konsumen dapat memberikan rekomendasi produk Rocket Chicken kepada orang lain.