

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **4.1 Kesimpulan**

Berdasarkan pada penelitian yang telah dilakukan mengenai pengaruh kaulitas produk makanan, harga, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada RM. Rindang 84 dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh yang signifikan antara kualitas produk makanan terhadap keputusan pembelian pada RM. Rindang 84 cabang Pati dan mayoritas responden menyatakan bahwa kualitas produk makanan pada RM. Rindang 84 berkualitas baik.
2. Terdapat pengaruh yang signifikan antara harga terhadap keputusan pembelian pada RM. Rindang 84 cabang Pati dan mayoritas responden menilai bahwa harga yang ditetapkan oleh RM. Rindang 84 untuk produknya termasuk dalam kategori terjangkau.
3. Terdapat pengaruh yang signifikan antara kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada RM. Rindang 84 cabang Pati dan mayoritas responden menyatakan bahwa kualitas pelayanan yang diberikan oleh RM. Rindang 84 sudah baik.
4. Terdapat pengaruh yang signifikan antara kualitas produk makanan, harga, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada RM. Rindang 84 cabang Pati.

## 4.2 Saran

Berdasarkan pada kesimpulan hasil penelitian, maka diajukan beberapa saran sebagai masukan untuk memecahkan permasalahan yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan pada hasil penelitian, peneliti memberikan saran pada kualitas produk makanan agar meningkatkan keputusan pembelian yaitu dengan menyesuaikan porsi makanan, menambah kreativitas pada penyajian makanan seperti menambah *garnish* dari sayuran, memperhatikan kembali kerapihan penyajian, serta menambah inovasi-inovasi makanan baru yang belum pernah dikeluarkan oleh kompetitor seperti sate bandeng, kwetiau bandeng, bandeng kuah pedas level, steak bandeng, dan lainnya.
2. Berdasarkan pada hasil penelitian peneliti memberikan saran pada harga yaitu dengan menganalisis dan meninjau kembali harga yang telah ditetapkan pada produk, memberikan potongan atau diskon pada waktu tertentu, menyediakan makanan paket hemat, menyediakan pembayaran non tunai seperti *cashbac* yang dapat menarik konsumen untuk membeli serta agar harga yang diberikan tetap bisa bersaing dengan harga di kompetitor.
3. Berdasarkan pada hasil penelitian, peneliti memberikan saran pada kualitas pelayanan yaitu dengan meningkatkan kecepatan karyawan dalam melayani konsumen, meningkatkan daya kecepatan wifi, serta memikirkan ulang untuk menyediakan lahan parkir yang memadai

terutama untuk parkir mobil agar dapat meningkatkan keputusan pembelian konsumen.