

BAB V

Kesimpulan dan Saran

A. Kesimpulan

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis Inovasi Produk, Kualitas Produk, dan Harga terhadap Keputusan Pembelian *B'Steak Grill and Pancake* Bogor. Berdasarkan hasil pengujian dari 4 variabel yang di analisis menggunakan IBM SPSS AMOS 23 seperti yang telah dibahas pada bab IV sebelumnya. Maka dapat menghasilkan persamaan struktural yang dapat diterima sehingga dapat menjelaskan pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependennya. Persamaan struktural yang dihasilkan yaitu :

Persamaan Struktural 1:

$$\text{Keputusan Pembelian} = 0,643 \text{ Harga} + 0,081$$

Adapun pengujian secara statistik terhadap pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependennya menghasilkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Inovasi produk tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap keputusan pembelian. Kesimpulan tersebut berdasarkan nilai C.R sebesar $0,553 < 1,967$ atau $0,580$ pada nilai p.
2. Kualitas produk tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap keputusan pembelian. Kesimpulan tersebut berdasarkan nilai C.R. sebesar $1,443 < 1,967$ atau $0,149$ pada nilai p.

3. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

Kesimpulan tersebut berdasarkan nilai C.R. sebesar $3,769 > 1,967$ atau terdapat tanda *** pada nilai p.

B. Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan penelitian yang telah diuraikan diatas, peneliti dapat memberikan saran yang dapat diberikan peneliti dan bermanfaat bagi pihak *B'Steak Grill and Pancake* Bogor yaitu :

1. Bagi *B'Steak Grill and Pancake* Bogor

Berdasarkan penelitian responden dalam penelitian ini, upaya yang sebaiknya dilakukan oleh *B'Steak Grill and Pancake* Bogor sebagai berikut:

- a. Dalam penelitian ini tanggapan konsumen terhadap inovasi produk *B'Steak Grill and Pancake* Bogor dinilai tinggi/baik, Hal ini diketahui dari indikator inovasi produk yaitu Perluasan Produk, Peniruan Produk dan Produk Baru yang menurut keseluruhan jawaban responden berada pada kategori sangat baik. oleh karena itu pihak pengelola harus terus mengevaluasi, memperhatikan Inovasi Produknya, seperti melakukan terobosan dari segi varian menu maupun segi rasanya dan terus melakukan *survey* rutin kepada konsumen yang diharapkan akan muncul ide-ide baru yang lebih inovatif sesuai dengan harapan konsumen dan pihak *B'Steak Grill and Pancake* Bogor sendiri

sehingga konsumen bebas memilih serta meningkatkan pembelian yang dilakukan oleh konsumen.

- b. Tanggapan konsumen terhadap kualitas produk dalam penelitian ini dinilai tinggi/baik, Hal ini diketahui dari indikator kualitas produk yaitu Variasi Produk, Rasa Sesuai Harapan Konsumen, Produk Higienis, Kualitas Sajian, Harga Bersaing dan Ukuran Yang Pas yang menurut keseluruhan jawaban responden berada pada kategori baik. ini berarti kualitas produk *B'Steak Grill and Pancake* Bogor sudah baik bagi konsumen yang datang. Diharapkan agar tidak merubah ataupun mengurangi *ingredients* kualitas produk yang sudah dinilai sangat baik bagi konsumen. Agar konsumen selalu melakukan pembelian ulang dan terpuaskan ketika sesudah menyantap makanan di *B'Steak Grill and Pancake* Bogor.
- c. Tanggapan konsumen terhadap harga dalam penelitian ini pun dinilai sangat tinggi/baik, hal ini diketahui dari indikator harga yaitu Daftar Harga, Diskon, Potongan Harga, dan Periode Pembayaran yang menurut keseluruhan jawaban responden berada pada kategori baik. Sebaiknya harga produk yang di tawarkan agar tetap selalu stabil, agar supaya harga dan produk yang harus ditawarkan dapat selalu diterima dikalangan masyarakat dan bisa saling menguntungkan kedua belah pihak. Dan sebaiknya *B'Steak Grill and Pancake* Bogor sering melakukan promosi diskon untuk para konsumennya.

d. Diketahui dari indikator keputusan pembelian yaitu kemampuan pada sebuah produk, kebiasaan konsumen dalam membeli produk, memberikan rekomendasi pada orang lain, dan melakukan pembelian ulang yang menurut keseluruhan jawaban responden berada pada kategori sangat baik. Diharapkan *B'Steak Grill and Pancake* Bogor terus memperhatikan setiap penjualan produknya dengan cara melihat apa keinginan konsumen sehingga bisa menjadikan cara dalam memenuhi setiap kebutuhan dan keinginan konsumennya.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai acuan bagi peneliti selanjutnya, dan melakukan penelitian yang lebih mendalam. Bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk melaksanakan penelitian sejenis, sebaiknya meneliti variabel – variabel lainnya yang diteliti dalam penelitian ini. Dan di kuesionernya mungkin pertanyaan tertutup di lembar kuesioner sebaiknya ditambahkan dengan pertanyaan yang bersifat terbuka, sehingga jawaban dari kuesioner bisa lebih jelas dan tidak bias.