

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Harga dan Promosi yang mempengaruhi Kepuasan Pembelian pada KEDAI PIZCOFF INDONESIA baik secara parsial dan simultan. Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan, maka kesimpulan yang dapat dikemukakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kepuasan Pembelian. Hal tersebut ditunjukkan dari hasil uji t hitung sebesar 7,117 dengan signifikansi $0.000 < 0.05$. Maka H_0 ditolak dan H_a diterima.
2. Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kepuasan Pembelian. Hal tersebut ditunjukkan dari hasil uji t hitung sebesar 3,741 dengan signifikansi $0.000 < 0.05$. Maka H_0 ditolak dan H_a diterima.
3. Harga dan Promosi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen. Hal tersebut ditunjukkan dari hasil uji F hitung sebesar 292.230 dengan signifikansi 0,0000 dan persamaan regresi $Y = 0,147 + 0,641 X_1 + 0,325 X_2$. Berdasarkan penelitian ini Harga dan Promosi dapat menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi Kepuasan Pembelian sebesar 85,5% sedangkan sisanya 14,5% dipengaruhi oleh variabel lain diluar variabel penelitian.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka peneliti memberi saran sebagai berikut :

1. Merancang harga yang kompetitif karena konsumen masih beranggapan bahwa harga yang ditawarkan belum terjangkau. Saran saya untuk perusahaan adalah membandingkan dan berani bersaing dalam menetapkan harga pada perusahaan sejenis yang menjual produk yang sama.
2. Meningkatkan promosi karena konsumen beranggapan bahwa diskon yang diberikan masih monoton dengan Kedai lainnya. Promosi yang dilakukan oleh Kedai Pizcoff sesuai dengan momen kebutuhan konsumen. Hal ini dapat mendorong konsumen untuk lebih merasa diperhatikan kebutuhannya.
3. Meningkatkan suasana kedai karena bisa membuat rasa nyaman dan aman kepada konsumen.