

BAB V

SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang dilakukan, yaitu untuk menguji pengaruh kualitas produk, harga dan promosi terhadap keputusan pembelian Bakso Idola di Klaten, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Variabel kualitas produk, harga dan promosi berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian Bakso Idola di Klaten
2. Variabel kualitas produk tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Bakso Idola di Klaten.
3. Variabel harga tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Bakso Idola di Klaten.
4. Variabel promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Bakso Idola di Klaten.

B. Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian ini masih terdapat keterbatasan penelitian. Adapun keterbatasan dalam penelitian ini adalah :

1. Penelitian ini hanya dilakukan pada satu produk bakso saja yaitu Bakso Idola di Klaten.
2. Penelitian ini hanya memfokuskan pada variabel produk, harga dan promosi terhadap keputusan pembelian.

C. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, saran yang diberikan oleh penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Penelitian selanjutnya dapat menambah tempat studi kasus, misalnya membandingkan 2 produk bakso atau 2 tempat yang berbeda.
2. Penelitian selanjutnya dapat menambah variabel independen selain kualitas produk, harga dan promosi yang memiliki indikasi pengaruh terhadap keputusan pembelian Bakso Idola.
3. Harga walaupun tidak terlalu berarti bagi konsumen karena konsumen tidak sensitif terhadap harga, dari rata rata nilai indikator pernyataan yang terendah adalah harga bakso Idola bersaing dengan bakso lainnya, maka perlu sering dilakukan pengamatan terhadap harga yang ditawarkan oleh pesaing.
4. Promosi yang dilakukan oleh Bakso Idola perlu ditingkatkan lagi terutama untuk indikator yang ke dua yaitu saya mengenal bakso idola melalui internet, agar penggunaan internet terutama media sosial lebih sering digunakan dengan beragam variasi tampilannya.
5. Keputusan Pembelian masih bisa ditingkatkan dengan berbagai upaya yang dapat dilakukan secara terus menerus kepada calon konsumen yaitu dengan promosi yang gencar, kualitas produk yang semakin ditingkatkan serta pemberian *discount* dan hadiah-hadiah yang menarik kepada konsumen.

