

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah diuraikan, bahwa kualitas produk dan kualitas layanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian di Kedai *Coffee* Tuan Jana Bandar Lampung dan didapati kesimpulan sebagai berikut :

Berdasarkan nilai *Adjusted R Square* 0.717 atau 71.7%, maka variable kualitas produk (X1) dan kualitas layanan (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) memiliki kontribusi sebesar 71.7% terhadap keputusan pembelian.

Berdasarkan uji t dapat diketahui bahwa variable kualitas produk (X1) dan kualitas layanan (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) memiliki pengaruh secara parsial dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Variable yang paling besar signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) adalah variable Kualitas produk (X1) dengan t hitung sebesar 3.418 dengan taraf signifikansi $0,001 < 0.05$ sedangkan yang signifikan paling rendah adalah variable kualitas layanan (X2) dengan t hitung 1.668 dengan taraf signifikan $0.100 < 0.05$.

Berdasarkan uji f diketahui bahwa f hitung $> f$ tabel ($32.728 > 1.671$), maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, secara simultan variable bebas yaitu Kualitas Produk (X1) dan Kualitas Layanan (X2) berpengaruh secara simultan dan signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) di Kedai *Coffee* Tuan Jana.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut ada beberapa saran yang peneliti ajukan yang dapat dijadikan acuan sesuai dengan hasil penelitian, diantaranya ialah :

Kualitas Produk merupakan variable yang paling dominan mempengaruhi keputusan pembelian konsumen di Kedai *Coffee* Tuan Jana, sehingga disarankan pada pihak manajemen untuk tetap mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk tersebut sehingga konsumen puas dan akan melakukan pembelian selanjutnya. Peningkatan kualitas produk dapat dilakukan melalui peningkatan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan control kebersihan, dan penyajian produk, peningkatan citra rasa dan pembaharuan pada produk di Kedai *Coffee* Tuan Jana sehingga konsumen akan tertarik dan memutuskan untuk membeli.

Kualitas Layanan di Kedai *Coffee* Tuan Jana merupakan variable berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian di Kedai *Coffee* Tuan Jana. Sehingga disarankan pada pihak manajemen agar selalu menjaga kinerja pegawai dan dapat memberikan pelayanan sebaik mungkin, menanyakan kebutuhan konsumen apabila pemesanan ada yang kurang, begitupun

dengan mengantar pesanan kepada konsumen harus cepat dan tanggap agar konsumen merasa yakin melakukan pembelian ulang di Kedai *Coffee* Tuan Jana.

Bagi peneliti selanjutnya, Penelitian ini dapat menjadi sumber referensi bagi penelitian selanjutnya, dan menambahkan ilmu pengetahuan khususnya mengenai pengaruh kualitas produk dan kualitas layanan terhadap keputusan pembelian di Kedai *Coffee* Tuan Jana, disarankan untuk melakukan penelitian lanjutan dengan menggunakan factor ataupun variable yang berbeda misalnya kualitas produk dan promosi serta mengaitkan dengan fenomena di era digital seperti saat ini agar memperkuat hasil penelitiannya.