

BAB V PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan landasan teori dan disertai dengan hasil penelitian yang telah dibahas pada bab sebelumnya dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kualitas layanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Toko Roti Borneo Kupang.
2. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Toko Roti Borneo Kupang.
3. Lokasi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada Toko Roti Borneo Kupang.

5.2. Implikasi Teoritis

Implikasi teoritis dapat diambil dari penelitian skripsi ini memuat teori pendukung sebagai berikut:

1. Hasil penelitian ini terbukti secara teoritis di mana variabel Kualitas Layanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa hasil penelitian ini sejalan dan mendukung teori yang disampaikan oleh (Indra Firdiyansyah 2017), kualitas layanan merupakan salah satu faktor konsumen untuk menentukan keputusan pembelian. Dimana pengaruh kualitas layanan terhadap keputusan pembelian sangat penting karena pada dasarnya layanan adalah suatu bentuk penilaian dari konsumen terhadap tingkat layanan yang diterima dan layanan yang diberikan

perusahaan atau karyawan kepada konsumen, semakin baik tingkat layanan yang di berikan oleh produsen, maka akan semakin tinggi pula penilaian konsumen terhadap kualitas layanan tersebut. Hasil ini juga sejalan dengan penelitian yang berjudul Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga, dan Lokasi Terhadap Kepuasan Pelanggan. Dari hasil penelitian tersebut dapat di simpukan bahwa Kualitas Pelayanan secara persial Berpengaruh Positif terhadap kepuasan pelanggan.

2. Hasil penelitian ini terbukti secara teoritis dimana variabel Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada toko roti borneo kupang, hal ini menunjukan bahwa penelitian ini sejalan dan mendukung yang disampaikan oleh (Valerie Angela Karundeng 2021), menyatakan bahwa harga adalah sejumlah uang yang ditagikan atas suatu produk dan jasa atau jumlah dari nilai yang ditukarkan para pelanggan untuk memperoleh manfaat dan memiliki atau menggunakan suatu produk dan jasa, yaitu keterjangkauan harga adalah dapat melakukan analisis harga bersaing dan menetapkan kebijakan harga yang diperhitungkan, nilai yang diberikan kepada konsumen. konsumen cenderung lebih memilih produk dengan harga yang sesuai kualitasnya, dan harga juga sesuai manfaat harga produk atau layanan harus mencerminkan manfaat yang diterima oleh konsumen.

3. Hasil penelitian ini terbukti secara teoritis dimana variabel Lokasi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen pada toko roti borneo kupang. Hal ini menunjukkan bahwa hasil penelitian sejalan dan mendukung teori yang disampaikan oleh (Simanjuntak, 2019) dimana teori menyatakan bahwa lokasi adalah lokasi usaha merupakan keputusan penting bagi pelaku usaha yang perlu mengajak pelanggan datang ke lokasi untuk memenuhi kebutuhannya. Lokasi dalam layanan merupakan kombinasi keputusan lokasi dan saluran distribusi. Yaitu yang pertama akses adalah memastikan bahwa lokasi toko roti borneo mudah diakses oleh berbagai segmen konsumen. termasuk penjalan kaki, pengendara sepeda motor dan pengendara mobil, jalan menuju toko roti borneo kupang harus mudah ditemukan dan mudah diakses. Yang kedua visibilitas memastikan bahwa dapat dilihat dengan jelas di sekitar toko roti borneo kupang dengan baik sehingga konsumen dapat dengan mudah mencapai toko tanpa mengalami hambatan. Yang ketiga tempat parkir yang luas memastikan konsumen too roti borneo kupang nyaman dan aman saat pelanggan berkunjung, sehingga produk-produk yang dijual menarik perhatian konsumen terlihat dengan jelas.

5.3.Implikasi Terapan

Berdasarkan kesimpulan dari hasil yang diperoleh maka saran yang ini dapat menjadi bahan masukan yaitu:

1. Bagi produsen Roti Borneo agar mempertahankan Kualitas Layanan yang ada khususnya pada indikator bukti fisik (tangible), karena berdasarkan hasil penelitian indikator kesesuaian harga dengan manfaat memiliki nilai indeks yang paling rendah dibandingkan dengan indikator lainnya agar semakin banyak konsumen yang akan membeli produk Roti Borneo.
2. Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai acuan untuk penelitian selanjutnya, agar melakukan penelitian lanjutan dengan menambahkan variable lainnya yang tidak diteliti oleh penulis sehingga dapat mengetahui faktor apa saja yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Contoh variabel yang harus di teliti lebih lanjut yaitu seperti promosi agar dapat mengetahui bagaimana Toko Roti Borneo Kupang mempromosikan barang atau suku produk apa saja yang ada di Toko Roti Borneo Kupang sehingga dapat membuat pembeli lebih memilih membeli di Toko Roti Borneo Kupang dibandingkan toko lainnya.