



## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### © Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian pada bab sebelumnya, maka peneliti dapat menyimpulkan :

1. Konsumen setuju dengan kualitas produk dari restoran Sushi Tei.
2. Konsumen setuju dengan kualitas layanan dari restoran Sushi Tei.
3. Konsumen setuju dengan keputusan pembelian dari restoran Sushi Tei.
4. Terdapat cukup bukti bahwa kualitas produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian konsumen Sushi Tei Mal Kelapa Gading.
5. Terdapat cukup bukti bahwa kualitas layanan berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian konsumen Sushi Tei Mal Kelapa Gading.

#### B. Saran

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka peneliti dapat memberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Perusahaan harus selalu mempertahankan kualitas produk yang ada di restoran Sushi Tei. Untuk meningkatkan kualitas produk, perusahaan dapat melakukan beberapa cara seperti :
  - a. Membuat ukuran makanan yang sesuai dengan porsi konsumen.
  - b. Mempertahankan konsistensi makanan yang disajikan restoran Sushi Tei agar selalu sama dari waktu ke waktu.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



c. Meningkatkan cita rasa makanan dari restoran Sushi Tei agar lebih enak di lidah konsumen.

2. Selain kualitas produk, perusahaan juga harus mampu meningkatkan kualitas layanannya seperti:
  - a. Memberikan pengarahan kepada karyawan Sushi Tei agar lebih serius dan fokus dalam mencatat pesanan yang diinginkan konsumen.
  - b. Menambah fasilitas yang ada di restoran Sushi Tei agar dapat memberikan kenyamanan bagi konsumen.
3. Pada keputusan pembelian, konsumen sudah memiliki keputusan untuk melakukan pembelian ulang di restoran Sushi Tei, namun masih ada beberapa konsumen yang tidak setuju berkomitmen untuk membeli makanan di restoran Sushi Tei dalam jangka panjang. Untuk meningkatkan komitmen keputusan pembelian jangka panjang, perusahaan dapat mengadakan program – program marketing relationship seperti melakukan promosi penjualan dengan memberikan *discount* maupun undian berhadiah.

**© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.