

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan data yang disimpulkan dan pengujian yang dilakukan terhadap pengaruh penggunaan QRIS, harga, promosi, dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian. Maka terdapat kesimpulan sebagai berikut:

1. Penggunaan QRIS terbukti berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa semakin sering QRIS digunakan sebagai alat untuk pembayaran, maka semakin besar juga keinginan konsumen untuk berbelanja dengan metode pembayaran menggunakan QRIS. Kemudahan, kecepatan, dan efisiensi yang ditawarkan oleh QRIS menjadi faktor pendorong yang meningkatkan kenyamanan dan kepercayaan konsumen saat bertransaksi, sehingga berdampak langsung pada keputusan pembelian.
2. Harga terbukti berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa harga adalah satu elemen krusial yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Kesesuaian harga yang relatif dan sepadan dengan nilai yang dirasakan oleh konsumen kan meningkatkan keputusan untuk melakukan pembelian.
3. Promosi terbukti berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Promosi adalah salah satu elemen krusial yang dapat mempengaruhi perilaku konsumen. Untuk itu perusahaan maupun pelaku bisnis perlu menyusun rencana promosi yang efektif dan inovatif agar dapat menarik minat konsumen dan meningkatkan penjualan secara signifikan.
4. Kualitas pelayanan terbukti tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Meskipun pelayanan yang baik tetap penting untuk membangun hubungan berkelanjutan dengan konsumen, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa konsumen lebih dipengaruhi oleh faktor lain seperti penggunaan QRIS, harga, promosi dalam membuat keputusan untuk membeli.

#### **B. Saran**

##### **1. Bagi UMKM Due Cafe**

Untuk UMKM Due Cafe Bumiayu agar dapat mempertahankan keputusan pembelian:

a. Variabel Keputusan Pembelian

UMKM Due Cafe harus memahami apa yang dibutuhkan oleh pelanggan dan harus mempertahankan kualitas produk supaya keputusan pembelian tetap terjaga.

b. Variabel Penggunaan QRIS

Dengan berkembangnya metode pembayaran digital, Due Cafe sebaiknya terus menyediakan metode pembayaran non-tunai seperti QRIS agar pelanggan merasa nyaman dan efisien saat melakukan transaksi. Hal ini juga bisa menarik perhatian generasi muda yang lebih cenderung menggunakan pembayaran digital.

c. Variabel Harga

Harga yang sebanding dengan kualitas produk yaitu merupakan salah satu elemen krusial dalam keputusan untuk pembelian. Maka dari itu, Due Cafe perlu melakukan peninjauan secara rutin terhadap harga yang sudah ditetapkan, meskipun tetap bersaing tetapi juga memberikan keuntungan, serta membuat paket hemat untuk menarik perhatian pelanggan dari berbagai kalangan.

d. Variabel Promosi

Karena promosi terbukti berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian, Due Cafe sebaiknya terus berinovasi mencari strategi baru yang unik untuk mempromosikan produknya, misalnya seperti platform media sosial, kolaborasi dengan *influencer* setempat, diskon jangka pendek, menyediakan promo menu paket hemat. Promosi yang menarik dan dilakukan secara rutin akan meningkatkan ketertarikan calon pelanggan.

e. Variabel Kualitas Pelayanan

Meskipun kualitas pelayanan dalam penelitian ini tidak berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian, pelayanan yang baik tetap penting untuk mempertahankan loyalitas pelanggan. Dengan demikian, Due Cafe harus tetap mempertahankan sikap staf untuk selalu ramah, kecepatan dalam pelayanan, dan kebersihan tempat sebagai bagian kenyamanan bagi pelanggan.

## 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

- Peneliti menyadari bahwa masih terdapat keterbatasan dalam penelitian ini. Oleh karena itu, diharapkan bahwa penelitian berikutnya dapat

mengidentifikasi lebih banyak variabel yang tidak digunakan dalam penelitian ini, pengembangan instrumen, sampel, dan teknik analisis data yang digunakan serta menjadi bahan penelitian lebih mendalam.

- b. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan mampu memperbaiki keterbatasan yang ada dalam penelitian ini, yaitu dengan memperbanyak sampel serta populasi dengan karakteristik yang berbeda, hal ini bertujuan untuk keakuratan data yang lebih baik dalam penelitian yang akan dilakukan.
- c. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan untuk melakukan penelitian yang berkelanjutan, dengan tujuan untuk melihat dan menilai setiap perubahan perilaku responden dari waktu ke waktu.