

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Bersasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Melalui Kepuasan Konsumen Sebagai Variabel Moderasi Pada Mister Kebab di Kota Metro, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kualitas produk berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian pada produk Mister kebab di Kota Metro. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas produk dengan elemen kesegaran, tampilan, rasa inovasi makanan, akan meningkatkan keputusan pembelian pada produk mister kebab.
2. Harga berpengaruh negatif terhadap Keputusan Pembelian pada produk Mister kebab di Kota Metro. Hal ini menunjukkan bahwa harga dengan elemen keterjangkauan harga, kesesuaian harga dengan kualitas, daya saing harga, kesesuaian harga dengan manfaat akan meningkatkan keputusan pembelian pada produk mister kebab.
3. Kualitas Produk, harga, dan kepuasan konsumen secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada produk mister kebab di Kota Metro. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas produk dengan elemen kesegaran, tampilan, rasa inovasi makanan, keterjangkauan harga, kesesuaian harga dengan kualitas, daya saing harga, kesesuaian harga dengan manfaat akan meningkatkan keputusan pembelian.
4. Berdasarkan hasil penelitian bahwa Kualitas produk terhadap keputusan pembelian tidak dapat di moderasi oleh kepuasan konsumen. Hal ini menunjukkan Kepuasan konsumen tidak memperkuat pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian.
5. Berdasarkan hasil penelitian bahwa Harga terhadap keputusan pembelian tidak dapat di moderasi oleh kepuasan konsumen. Hal ini menunjukkan Kepuasan konsumen tidak memperkuat pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian.

## **B. Saran**

1. Pihak mister kebab lebih meningkatkan kualitas produknya supaya konsumen tetap tertarik dan tidak bosan untuk melakukan pembelian karna kualitas produk merupakan berpengaruh pada keputusan pembelian.
2. Harga, pihak mister kebab memberikan harga sesuai kualitas yang diberikan agar keputusan pembelian tetap meningkat.
3. Keputusan Pembelian, pihak mister kebab lebih meningkatkan kualitas produknya supaya konsumen tetap tertarik dan tidak bosan, memberikan harga sesuai kualitas yang diberikan agar keputusan pembelian tetap meningkat, menerapkan stategi yang tepat untuk menciptakan ide atau gagasan dalam persaingan bisnis agar menjaga konsumen merasa puas terhadap produk di mister kebab.
4. Kepuasan konsumen, pihak mister kebab menerapkan stategi yang tepat untuk menciptakan ide atau gagasan dalam persaingan bisnis agar menjaga konsumen merasa puas terhadap produk di mister kebab.