**BAB V**

**KESIMPULAN DAN SARAN**

1. **Kesimpulan**

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa:

Persepsi harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Roti Wahyu Sukoharjo.

Diferensiasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Roti Wahyu Sukoharjo.

Kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Roti Wahyu Sukoharjo.

1. **Saran**

Berdasarkan uraian kesimpulan di atas, maka saran yang dapat direkomendasikan dalam penelitian ini:

Roti Wahyu Sukoharjo untuk meningkatkan daya saing dengan kompetitor hendaknya dalam menetapakan harga harus terjangkau agar tetap memberikan kesan positif pada persepsi harga dibenak pikiran konsumen.

Upaya untuk mempertahankan keputusan pembelian melalui kualitas pelayanan dapat dilakukan seperti meningkatkan pelayanan yang wajar. Pihak manajemen Roti Wahyu Sukoharjo dapat memperhatikan proses dari mulai pengambilan order hingga pesanan diantar ke konsumen dan menilai bagian mana yang menghambat proses tersebut sehingga dapat dilakukan perbaikan demi mempercepat pelayanan dan penyajian kepada konsumen.

75

Penelitian ini hendaknya menggunakan variabel yang berbeda dengan penelitian ini, atau dengan menambahkan variabel lain. Variabel lain yang direkomendasikan diantaranya: promosi, lokasi, kualitas produk, dan lain-lain.

Pada penelitian mendatang hendaknya menggunakan obyek penelitian yang berbeda, sehingga dapat mengungkapkan gambaran yang lebih jelas mengenal keputusan pembelian konsumen.

76