

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan tentang “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Konsumen dalam Pembelian di Warung Sop Merah Bu Asih”, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Profil mayoritas konsumen yang berkunjung di Warung Sop Merah Bu Asih adalah berjenis kelamin perempuan 53 (65,4%) dengan umur 19-22 tahun yaitu 33 (40,7%) bekerja sebagai mahasiswa 42 (51,9%) dan bertempat tinggal di DIY 58 (71,6%).
2. Terdapat dua faktor yang mempengaruhi konsumen dalam pembelian di Warung Sop Merah Bu Asih Yogyakarta yaitu faktor internal berupa karakteristik konsumen dan faktor eksternal berupa produk, harga, lokasi, promosi, proses, sarana dan orang/SDM. Rerata tertinggi pada faktor proses yaitu pelayanan yang cepat 3,48 dan rerata terendah pada faktor promosi yaitu liputan televisi dan radio 2,00.
3. Faktor eksternal lebih dominan dalam mempengaruhi konsumen dalam pembelian di Warung Sop Merah Bu Asih dengan rerata 3,01 rerata tertinggi terletak pada sub faktor proses yaitu 3,27 dan faktor internal dengan rerata 2,96.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diuraikan di atas maka dapat diberikan beberapa saran sebagai berikut.

### **1. Bagi Pemilik Warung Sop Merah Bu Asih**

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa promosi warung Sop Merah berada pada kategori buruk. Maka dari itu, pemilik warung Sop Merah Bu Asih disarankan:

- a. Memperhatikan dan menyediakan fasilitas-fasilitas apa saja yang belum tersedia demi kenyamanan konsumen, seperti akses untuk parkir konsumen yang menggunakan mobil sehingga konsumen merasa nyaman saat menikmati sop diwarung tersebut .
- b. Memasang nama/*banner* agar konsumen dapat mengetahui produk yang dijual warung tersebut, sekaligus sebagai sarana promosi agar Warung Sop Merah Bu Asih lebih banyak dikenal masyarakat.
- c. Melakukan promosi dengan berbagai media agar semakin banyak konsumen yang mengetahui warung tersebut.
- d. Mencari lokasi yang lebih strategis dan bangunan yang menarik pada saat ingin mengembangkan usaha Warung Sop Merah Bu Asih.
- e. Menyediakan kotak saran agar pelanggan dapat menyalurkan keluhan atau kritik yang ditujukan kepada pemilik Warung Sop Merah Bu Asih.

### **2. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Penelitian selanjutnya diharapkan tidak hanya meneliti satu Warung Sop Merah saja terkait faktor internal dan faktor eksternal terhadap keputusan

pembelian. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat meneliti seluruh Warung Sop di Kota Yogyakarta agar data yang diperoleh dapat lebih obyektif.