

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Adapun kesimpulan dari hasil penelitian serta pembahasan bab sebelumnya yaitu:

1. Dalam penelitian ini H1 tidak terbukti, yaitu *brand image* tidak berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian Gudeg Yu Djum melalui Aplikasi GrabFood di Yogyakarta.
2. Dalam penelitian ini H2 terbukti, yaitu promosi berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian Gudeg Yu Djum melalui Aplikasi GrabFood di Yogyakarta.
3. Dalam penelitian ini H3 terbukti, yaitu *customer rating* berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian Gudeg Yu Djum melalui Aplikasi GrabFood di Yogyakarta.

#### **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, beberapa saran yang dapat diberikan untuk meningkatkan keputusan pembelian Gudeg Yu Djum melalui aplikasi GrabFood adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan (Gudeg Yu Djum)
  - a. Peningkatan Strategi Promosi

Mengingat promosi terbukti berpengaruh terhadap keputusan pembelian, disarankan untuk Gudeg Yu Djum

meningkatkan dan memperbarui strategi promosi yang lebih menarik, seperti memberikan potongan harga, diskon, atau *program loyalty* di aplikasi GrabFood. Selain itu, promosi dapat diperluas melalui media sosial yang relevan agar semakin banyak pelanggan yang tertarik untuk mencoba produk Gudeg Yu Djum.

b. *Optimalisasi Customer rating*

*Customer rating* yang baik mempengaruhi keputusan pembelian, oleh karena itu, Gudeg Yu Djum perlu lebih aktif dalam mendorong pelanggan untuk memberikan ulasan positif. Pengelolaan ulasan, baik positif maupun negatif, dengan cepat dan profesional akan meningkatkan reputasi di *platform* GrabFood. Membangun hubungan yang baik dengan pelanggan melalui respons terhadap feedback juga akan meningkatkan kepercayaan dan loyalitas pelanggan.

c. Fokus pada Kualitas Produk dan Pelayanan

Meskipun dalam penelitian ini *brand image* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian, kualitas produk dan pelayanan tetap memainkan peranan penting dalam kepuasan pelanggan. Gudeg Yu Djum disarankan untuk terus menjaga dan meningkatkan kualitas produk serta pelayanan untuk memastikan pengalaman yang memuaskan bagi setiap pelanggan. Hal ini

juga dapat berdampak positif pada *rating* dan ulasan yang diberikan oleh pelanggan.

d. Pemanfaatan Fitur GrabFood Secara Maksimal

Gudeg Yu Djum disarankan untuk memaksimalkan penggunaan fitur-fitur yang tersedia di aplikasi GrabFood, seperti pemberian promo khusus atau meningkatkan interaksi dengan pelanggan melalui fitur chat atau pemberian kupon. Fitur-fitur ini dapat membantu meningkatkan konversi pembelian dan memperkuat hubungan dengan pelanggan.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian lebih lanjut dapat dilakukan dengan memperluas variabel yang diteliti, seperti mengkaji faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian, seperti faktor harga, kualitas pengiriman, atau inovasi menu yang disediakan oleh restoran. Selain itu, penelitian dengan sampel yang lebih besar atau metode yang lebih beragam bisa memberikan hasil yang lebih valid dan representatif mengenai pengaruh berbagai faktor terhadap keputusan pembelian di aplikasi *online food delivery*.