

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan, ditunjang dengan teori dan konsep mengenai topik penelitian ini. Penelitian yang berjudul “Pengaruh Pemasaran Digital, Kualitas Produk, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Dominnos Pizza Cabang Radio Dalam”. Diperoleh Kesimpulan sebagai berikut :

1. Pemasaran Digital Berpengaruh Positif dan Signifikan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Dominnos Pizza Cabang Radio Dalam. Hal ini terjadinya Pengaruh antara Pemasaran Digital dengan Keputusan Pembelian semakin kuat Pemasaran Digital maka semakin kuat Keputusan Pembelian.
2. Kualitas Produk Berpengaruh Positif dan Signifikan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Dominnos Pizza Cabang Radio Dalam. Hal ini terjadinya Pengaruh antara Kualitas Produk dengan Keputusan Pembelian semakin kuat Kualitas Produk maka semakin kuat Keputusan Pembelian
3. Promosi Berpengaruh Positif dan Signifikan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Dominnos Pizza Cabang Radio Dalam. Hal ini terjadinya Pengaruh antara Promosi dengan Keputusan Pembelian semakin kuat Promosi maka semakin kuat Keputusan Pembelian

#### **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, penulis mengamati dan mencermati mengenai Produk Dominnos Pizza. adapun saran dari penulis adalah sebagai berikut :

1. Pemasaran Digital : diharapkan untuk terus meningkatkan konten pemasaran melalui media elektronik, karena para pelanggan mulai saat ini telah beralih ke pemesanan via online, oleh karena itu semakin sering melakukan pemasaran secara digital, maka pelanggan akan melihat berbagai macam jenis produk yang disediakan oleh Dominnos Pizza
2. Kualitas Produk : Dominnos Pizza diharapkan untuk mempertahankan setiap kualitas produk yang dihasilkannya, dengan kualitas produk yang baik

tentunya akan membuat para pelanggan akan terus menerus melakukan pembelian

3. Promosi : Dominnos Pizza diharapkan agar lebih memperhatikan kembali terkait konten promosi yang nantinya akan diberlakukan kembali, agar para pelanggan lebih tertarik lagi dalam melakukan pembelian dengan alasan adanya promosi yang menarik hingga disukai oleh konsumen

