

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Ada pengaruh kualitas produk (X_1) terhadap Keputusan Pembelian (Y).
2. Ada pengaruh Persepsi harga (X_2) terhadap Keputusan Pembelian (Y).
3. Ada pengaruh Kualitas produk (X_1) dan persepsi harga (X_2) mampu memberikan kontribusi yang besar terhadap keputusan pembelian (Y).

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan yang diperoleh, maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut.

- a. Dalam penelitian kualitas produk (X_1) merupakan variabel yang penting ketika konsumen akan melakukan pembelian. Karena melalui kualitas produk yang baik dapat dikomunikasikan dan disampaikan kepada konsumen selanjutnya konsumen akan melakukan penilaian dan melakukan keputusan pembelian. Seperti dalam indikator dengan pernyataan “Produk Distro 3 Second memiliki bentuk dan model yang menarik.”. Dengan meningkatkan kualitas produk maka Distro 3 Second dapat meningkatkan ketertarikan konsumen untuk melakukan pembelian.
- b. Rata-rata responden untuk variabel persepsi harga menjawab setuju seperti dalam indikator “ “Harga produk di Distro 3 Second sesuai dengan kualitasnya”. Perbaikan terhadap persepsi harga (X_2) dapat dilakukan dengan menetapkan harga yang mampu bersaing dengan produk lainnya, misalnya dengan menawarkan harga khusus dan diskon pada periode dan event tertentu.

- c. Memperbaiki Kualitas pembelian (Y) pelanggan dengan faktor lain seperti meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan, serta pelatihan secara terus-menerus kepada karyawan terdidik dan terlatih dalam melayani pelanggan seperti dalam indikator dengan pernyataan “Produk Distro 3 Second sesuai dengan kebutuhan”.
- d. Bagi peneliti selanjutnya dapat mengembangkan model dengan baik, menambah variabel yang lain, dengan memperluas jumlah sampel dan lokasi penelitian,