

BAB VI

KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Penelitian ini adalah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh kualitas produk, promosi penjualan, dan persepsi harga terhadap keputusan pembelian produk ordner merek bambi. Dari penelitian yang dilakukan diharapkan keputusan pembelian produk bambi oleh konsumen dapat dipahami sebab-sebabnya sehingga dapat dirumuskan suatu strategi penjualan yang baik.

Penelitian ini mengambil sampel 100 orang konsumen ordner bambi yang kemudian mengisi pernyataan di dalam kuisioner yang telah diberikan sebelumnya.

Penelitian juga telah melewati uji validitas dan realibilitas. Hasil uji validitas terhadap variabel-variabel penelitian mendapatkan nilai diatas r tabel, sehingga bisa dinyatakan seluruh item pernyataan sudah memenuhi syarat validitas saja. Hasil uji realibilitas terhadap seluruh variabel penelitian mendapatkan nilai cronbach alpha diatas 0,6, sehingga seluruh data realibel. Berdasarkan hasil analisis data didapatkan nilai signifikan F hitung dan t hitung dibawah 0,05 yang berarti seluruh variabel memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian produk ordner merek bambi.

Pengaruh terbesar terhadap keputusan pembelian produk merek ordner adalah variabel kualitas produk yang artinya variabel kualitas produk

Merupakan variabel yang paling besar pengaruhnya terhadap keputusan konsumen dibandingkan variabel-variabel lainnya

6.2 Implikasi

Diterimanya hipotesis-hipotesis dalam penelitian ini memberikan gambaran secara utuh terkait apa saja hal yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian produk ordner merek bambi, dimana perusahaan harus memperhatikan kualitas produk bambi jika menginginkan tingkat keputusan pembelian tetap terjaga. Promosi juga harus terus dilakukan, karena jika tidak dilakukan maka konsumen bisa saja memilih kompetitor dari merek bambi. Persepsi harga harus terus dibangun secara baik melalui informasi kualitas produk dan promosi berkala agar keputusan pembelian tetap terjaga.

6.3 Saran

Berikut saran-saran yang didasarkan pada hasil penelitian ini :

1. Bagi Merek Bambi

Perlu adanya quality control terhadap produk ordner sebelum dijual ke konsumen agar tidak terjadi komplain yang mengakibatkan konsumen kecewa, promosi berkala baik dari promosi informasi maupun promosi berkaitan dengan potongan harga dengan tujuan merek bambi tetap menjadi pilihan dan mampu bersaing dengan kompetitor, membangun persepsi harga yang baik melalui penetapan

harga yang sesuai dengan kualitas dan memperhatikan harga kompetitor pesaing agar merek bambi tidak dianggap terlalu mahal. Dan saran pada Perusahaan PT.Bambi jika konsumen banyak yang menggunakan soft copy untuk dijadikan penyimpanan berkas maka ordner merek Bambi akan lebih fokus ke penjualan ordner dengan ukuran kwitansi karena kwitansi juga merupakan berkas-berkas yang harus disimpan pada tempat ordner, agar lebih rapi dan mudah untuk mencarinya didalam ordner tersebut.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang ingin mengambil judul yang sama dalam penelitiannya, penulis memberikan saran yaitu menambah variabel bebas seperti desain ordner, iklan dan garansi produk dengan harapan bahwa tambahan variabel tersebut akan membuat hasil penelitian lebih komprehensif.