BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasakan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan tanggapan responden tentang Kualitas Produk pada Linecoltd Clothing Bandung secara total berada dalam kategori tinggi dengan mendapat skor 4016. Menunjukkan bahwa Kualitas Produk pada Linecoltd Clothing Bandung telah menunjukan kondisi kategori cukup.
2. Berdasarkan tanggapan responden tentang Promosi Penjualan Linecoltd Clothing Bandung secara total berada dalam kategori tinggi dengan mendapat skor 2370. Menunjukkan bahwa Promosi Penjualan Linecoltd Clothing Bandung telah menunjukkan kondisi kategori cukup.
3. Berdasarkan tanggapan responden tentang Keputusan pembelian produk Linecoltd Clothing Bandung secara total berada dalam kategori tinggi dengan mendapat skor 2866. Menunjukkan bahwa Keputusan pembelian produk Linecoltd Clothing Bandung telah menunjukkan kondisi kategori cukup.
4. Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan dan hubungan yang kuat antara Kualitas Produk (X_1) dan Promosi Penjualan (X_2) terhadap Keputusan Pembelian (Y). Hal ini

dapat diartikan bahwa antara Kaulitas Produk (X_1), dan Promosi Penjualan (X_2), berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian (Y). Besarnya pengaruh kualitas produk dan promosi penjualan berpengaruh terhadap keputusan pembelian adalah sebesar 81,5% dan sisanya dipengaruhi factor lain sebesar 18,5%. Besarnya dampak secara parsial diketahui sebesar 52,5% (kualitas produk), 28,9% (promosi penjualan). Kualitas Produk dan Promosi Penjualan memiliki hubungan yang sangat kuat dengan keputusan pembelian.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan diatas, maka penulis mencoba memberikan saran-saran yang mudah-mudahan dapat bermanfaat bagi perusahaan. Adapun saran yang disampaikan penulis adalah sebagai berikut :

1. Kualitas produk pada produk kaos linecoltd yang dihasilkan sudah baik dengan daya tahan yang dihasilkan mencapai tingkat kriteria baik, dengan begitu linecoltd clothing harus tetap menjaga dan mempertahankan kualitas dengan daya tahan yang lebih baik agar dapat meningkatkan penjualan setiap bulannya.
2. Dalam pelaksanaan promosi penjualan, diharapkan perusahaan lebih meningkatkan kembali promosi penjualan seperti,potongan harga, hadiah, pameran dagang, dan garansi. Karena promosi penjualan merupakan alat

insentif yang memberikan dampak positif dan memberikan keuntungan bagi perusahaan.

3. Keputusan pembelian konsumen pada produk Linecoltd Clothing memiliki kategori cukup, dari hal tersebut perusahaan harus mampu meningkatkan kualitas produk dan promosi penjualannya yang diharapkan dapat memberikan dampak positif terhadap keputusan pembelian konsumen pada produk kaos Linecoltd Clothing.
4. Melihat adanya pengaruh yang kuat antara kaulitas produk dan promosi penjulan terhadap keputusan pembelian produk kaos Linecoltd Clothing, maka perusahaan hendaknya memperhatikan kaulitas produk dan meningkatkan promosi penjualan untuk dapat menarik minat konsumen dalam memutuskan pembelian produk. Kualitas produk yang dihasilkan harus tetap dijaga agar kepuasan pelanggan tetap terjaga serta meningkatkan promosi penjualan yang telah dilakukan sehigga dapat menarik konsumen agar memutuskan untuk membeli produk kaos linecoltd.