BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka penulis akan mengambil kesimpulan sesuai identifikasi masalah yang dicari sebagai berikut :

5.1 Kesimpulan

1. Kualitas produk Soerabi PA'iS Jl. Kopo Sayati Bandung dinilai baik oleh konsumen atau dengan kata lain produk surabi di Soerabi PA'iS adalah berkualitas.
2. Harga surabi yang ditetapkan oleh Soerabi PA'iS Jl. Kopo Sayati Bandung dinilai baik oleh konsumen atau dengan kata lain harga surabi di Soerabi PA'iS adalah terjangkau, sesuai dengan kualitas produk, bersaing, dan sesuai dengan manfaat.
3. Keputusan Pembelian konsumen terhadap produk surabi di Soerabi PA'iS Jl. Kopo Sayati Bandung termasuk pada kategori baik, dan setelah melakukan pemebelian sebagian besar merasa puas dan mau merekomendasikan Soerabi PA'iS kepada kerabat atau teman sebagai tempat untuk membeli makanan surabi.
4. Secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan antara kualitas produk dengan keputusan pembelian konsumen dengan pengaruh sangat besar ini membuktikan bahwa kualitas produk surabi di Soerabi PA'iS Jl. Kopo

Bandung pengaruhnya sangat besar terhadap keputusan pembelian konsumen.

5. Secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan antara harga surabi dengan keputusan pembelian konsumen dengan pengaruhnya masuk dalam kategori lemah, karena kebanyakan konsumen mengutamkan dari segi kualitas produk sehingga harga tidak menjadi faktor utama dalam melakukan pembelian surabi pada Soerabi PA'iS.
6. Secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan antara kualitas produk dan harga surabi dengan keputusan pembelian konsumen pada Soerabi PA'iS Jl. Kopo Sayati Bandung dengan total pengaruh sebesar 94,9% ini menunjukan bahwa kualitas produk dan harga harus seimbang sehingga dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen sebesar 94,9% dan sebesar 5,1% dipengaruhi variabel lain yang tidak diteliti.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian ini, maka diajukan saran-saran sebagai pelengkap terhadap kualitas produk dan harga di Soerabi PA'iS sebagai berikut :

1. Soerabi PA'iS sebaiknya terus memperhatikan kualitas produk karena itu merupakan salah satu faktor yang sangat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Usaha yang dapat dilakukan adalah memberikan pelatihan kepada para karyawan khususnya dalam bidang meracik bumbu agar cita rasa yang dimiliki tetap terjaga dan tidak menghilangkan ciri

khas yang dimiliki, meningkatkan kualitas produk dan dengan melakukan inovasi terus menerus serta memenuhi keinginan konsumen yang selalu berubah, sehingga Soerabi PA'iS tidak kalah bersaing dengan pedagang surabi-surabi lain yang ada di Bandung.

2. Soerabi PA'iS sebaiknya selalu memperhatikan harga produk surabi yang ditetapkan karena faktor harga mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Dalam hal ini sebaiknya tetap mempertahankan kesesuaian harga dengan kualitas produk, sesuai dengan manfaat yang terkandung dalam produk, harga agar tetap terjangkau, terutama daya saing harga dengan produk sejenis sehingga konsumen merasa puas yang kemudian akan mengahasilkan pelanggan yang loyal. Jika sudah banyak konsumen yang loyal maka pendapatan usaha juga akan meningkat dan usaha dapat terus berkembang.
3. Soerabi PA'iS sebaiknya terus menjaga bahkan meningkatkan kualitas produk surabinya dan menetapkan harga yang murah, dan diharapkan memperhatikan faktor-faktor lain yang dikira dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.
4. Sebaiknya Soerabi PA'iS memaksimalkan terus produk surabinya baik dari segi rasa, produk yang tidak mudah rusak, daya tahan produk untuk dikonsumsi, terutama dalam mengembangkan dari segi estetika yaitu membuat bentuk yang menarik tidak hanya bulat, mungkin dengan bentuk seperti bintang, atau mirip buah-buahan, dan juga dari segi panampilan warna yang lebih proporsional dan menarik, sehingga dapat menarik minat

konsumen, dan terus mempengaruhi keputusan pembelian konsumen, kemudian dapat meningkatkan penjualan produknya sehingga akan meningkatkan laba perusahaan.

5. Sebaiknya Soerabi PA'iS memasang harga atau menetapkan harga surabinya yang lebih murah dan terjangkau, dan terutama harga yanag ditetapkan dapat bersaing atau dengan kata lain lebih murah dibandingkan pesaingnya, mungkin dapat diberlakukan dengan cara misalkan pembelian tertentu mendapatkan tambahan 1 porsi. jika harga sudah dirasa murah dengan kualitas produk yang baik, dapat mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian surabi di Soerabi PA'iS.
6. Sebaiknya Soerabi PA'iS terus meningkatkana dan menyempurnakan produk surabinya dengan harga yang terjangkau, sesuai kualitas produk, sesuai dengan manfaat, harga yang bersaing atau lebih murah dari harga pesaing. Sudah terbukti bahwa kualitas produk dan harga sangat besar pengaruhnya dalam mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Dan disarankan untuk penelitian yang akan datang agar menambah variabel independen lainnya, selain kualitas produk dan harga Seperti promosi, pelayanan, tempat, dll yang tentunya dapat mempengaruhi variabel dependen keputusan pembelian konsumen agar lebih melengkapi penelitian ini karena masih ada variabel-variabel independen lain di luar penelitian ini yang mungkin bisa mempengaruhi keputusan pembelian.