BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, mengenai pengaruh sikap dan motivasi konsumen terhadap keputusan pembelian t-shirt *airplane* pada distro *airplane system* bandung, maka penulis mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Tanggapan Konsumen mengenai sikap konsumen pada produk t-shirt *Airplane* di Distro *Airplane system* Bandung tergolong cukup, dengan indikator tertinggi ialah merek produk dan terendah ialah pengetahuan terhadap produk. Oleh karena itu pengetahuan konsumen terhadap produk t-shirt Airplane harus terus di tingkatkan agar distro Airplane System dapat terus bersaing dengan distro-distro lain yang ada di kota Bandung.
2. Tanggapan Konsumen mengenai motivasi konsumen pada produk t-shirt *Airplane* di Distro *Airplane system* Bandung tergolong cukup, dengan indikator tertinggi ialah tren terhadap produk dan terendah ialah harga produk produk. Oleh karena itu distro airplane system harus memperhitungkan kembali harga produk t-shirt airplane agar tidak terlalu mahal dari distro-distro yang lainnya.
3. Keputusan pembelian konsumen pada produk t-shirt Airplane di Distro Airplane System Bandung tergolong cukup, dengan indikator tertinggi ialah pengenalan masalah dan terendah ialah evaluasi alternative. Sehingga distro Airplane harus dapat meningkatkan evaluasi alternatif

konsumennya. Agar konsumen dapat menilai produk t-shirt Airplane system lebih unggul.

4. Secara parsial sikap konsumen memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian pada produk t-shirt airplane di Distro Airplane System Bandung. Motivasi konsumen juga secara parsial memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian pada produk t-shirt airplane di Distro Airplane System Bandung. Sedangkan sisanya yang tidak termasuk kedalam variable yang diteliti dalam penelitian ini. Dengan demikian bahwa semakin tinggi sikap konsumen dan motivasi konsumen, maka keputusan pembelian akan semakin tinggi.

5.1 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh dari penelitian Pengaruh sikap konsumen pada produk t-shirt airplane dan motivasi konsumen terhadap keputusan pembelian t-shirt di distro Airplane System Bandung, maka penulis mempunyai beberapa saran antara lain sebagai berikut :

1. Tanggapan konsumen terhadap sikap konsumen pada produk t-shirt Airplane System dinilai cukup baik, akan tetapi sebaiknya Distro Airplane System terus mempertahankan sikap konsumen pada produk t-shirt di benak para konsumen. Terutama salah satu indikator sikap konsumen yaitu pengetahuan terhadap produk dengan skor paling rendah, harus terus di bangun oleh Distro Airplane System agar terus mandapatkan kepercayaan dari Konsumen terhadap produk yang di

hasilkannya. Hal tersebut bertujuan untuk meningkatkan penjualan produk t-shirt Airplane System di setiap periodenya.

2. Tanggapan konsumen terhadap motivasi konsumen produk t-shirt Airplane dinilai cukup baik. Tetapi sebaiknya Distro Airplane System harus lebih memperhatikan penetapan harga dari produk t-shirt airplane agar dapat lebih dijangkau oleh para konsumennya, agar motivasi konsumen pada produk t-shirt Airplane tetap tinggi, dan tentunya hal tersebut bertujuan untuk membuat konsumen lebih tertarik untuk membeli produk t-shirt Airplane System.
3. Keputusan pembelian konsumen pada produk t-shirt Airplane di Distro Airplane System Bandung sudah cukup baik. Tetapi sebaiknya distro Airplane System harus terus melakukan inovasi yang menarik pada t-shirt airplane seperti membuat corak yang simple namun tetap terlihat elegan agar konsumen lebih tertarik membeli produk t-shirt Airplane System. Terutama indikator evaluasi alternatif dimana konsumen memproses informasi tentang produk pilihan mereka untuk membuat keputusan pembelian pada produk t-shirt Airplane System. Untuk lebih mempermudah konsumen dalam mencari informasi mengenai produk t-shirt airplane sebaiknya distro airplane system Bandung harus menggunakan IT dalam memasarkan produknya seperti menggunakan website dan social media. Dengan menggunakan website dan social media itu akan mempermudah konsumen dalam mencari informasi mengenai produk airplane system. Penulis juga menyarankan agar

memperhatikan factor lain seperti, diferensiasi produk, desain produk, kualitas produk, dan lain-lain.

4. Secara parsial sikap konsumen dan motivasi konsumen berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian, namun disarankan distro Airplane terus berinovasi agar tetap dapat bersaing dengan distro-distro lain. Motivasi konsumen memberi pengaruh yang lebih kecil dari sikap konsumen hal tersebut menunjukan distro Airplane System Perlu meningkatkan variabel-variabel yang terkait dengan motivasi konsumen untuk meningkatkannya. Penulis juga menyarankan agar distro Airplane System terus dapat membuat produk t-shirt yang menarik dan berkualitas agar konsumen tidak mudah bosan dan merasa puas dengan kualitas t-shirt Airplane System.