BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah di lakukan tentang desain produk dan harga terhadap keputusan pembelian pada perusahaan distro airplane systm Bandung, peneliti mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Desain produk pada perusahaan Distro Airplane System menurut pandangan konsumen tergolong cukup/sedang atas desain yang di pasarkan oleh perusahaan, karena desain yang di pasarkan tidak terlalu menarik dan lebih menonjolkan akan ciri produk distro seperti lebih menonjolkan logo atau brand dalam produk.
2. Harga pada perusahaan Distro Airplane System menurut pandangan konsumen tergolong cukup/sedang dengan harga yang telah di pasarkan oleh perusahaan distro airplane systm Bandung, konsumen menilai bahwa potongan harga yang di berikan kepada konsumen dapat membantu konsumen untuk bisa membeli produk distro airplane systm tersebut.
3. Keputusan pembelian konsumen dalam membeli produk pada perusahaan Distro Airplane System tergolong cukup/sedang, sebagian besar konsumen tidak terlalu mementingkan produk airplane systm dalam setiap kebutuhan terhadap fashion nya .
4. Secara simultan, desain produk dan harga memberikan pengaruh terhadap keputusan pembelian pada perusahaan distro airplane systm Bandung, sedangkan secara parsial, variabel harga lebih memberikan pengaruh besar

dibandingkan dengan variabel desain produk, karena sebagian besar konsumen lebih mementingkan harga dalam keputusan pembelian nya dan hanya beberapa konsumen yang melihat desain dalam membeli produk distro airplane systm Bandung.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah di buat penulis maka selanjutnya penulis memberikan saran saran yang dapat berguna mengenai desain produk dan harga terhadap keputusan pembelian pada perusahaan distro airplane systm Bandung, diantaranya :

1. Di lihat dari pandangan konsumen, perusahaan distro airplane systm Bandung seharusnya bisa melihat atau memanfaatkan peluang seperti dengan menambah desain produk yang menarik sehingga konsumen bisa bebas memilih dan tentunya bisa meningkatkan keputusan pembelian yang di lakukan oleh konsumen.
2. Di lihat dari tanggapan konsumen yang menyatakan cukup terhadap harga yang di pasarkan oleh distro airplane systm, Perusahaan distro airplane systm Bandung harus bisa lebih memberikan harga spesial atau potongan harga kepada konsumen sehingga dapat meningkatkan penjualan nya, dengan cara itu perusahaan bisa mempunyai keuntungan lainnya karena bisa menarik konsumen dan bisa lebih mempromosikan atau mengenalkan produk kepada konsumen lainnya.

3. Perusahaan distro airplane systm bisa lebih meningkat kan dalam penjualan produknya dengan cara melihat keinginan konsumen sesuai perkembangan jaman, atau lebih gencar dalam melakukan promosi sehingga konsumen bisa lebih mengenal distro airplane systm dan distro airplane systm bisa di jadikan solusi dalam setiap kebutuhan konsumen dalam memenuhi fashion nya.
4. Melihat dari keseluruhan variabel yang telah diteliti mengenai desain produk dan harga terhadap keputusan pembelian pada perusahaan distro airplane systm Bandung secara keseluruhan nya mempunyai pengaruh , namun perusahaan distro airplane systm Bandung seharusnya tidak hanya memperhatikan variabel variabel tersebut tetapi memperhatikan variabel lain juga yang dapat mempengaruhi tinggi rendahnya keputusan pembelian. Karena hal ini dapat berguna sebagai salah satu bahan evaluasi kemajuan perusahaan distro airplane systm Bandung.