

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian di JackShop Bekasi, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Harga (X_1) berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji t sebesar $2,084 > 1,66071$ dengan signifikansi $0,040 < 0,05$, maka H_1 diterima.
2. Kualitas produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji t sebesar $9,017 > 1,66071$ dengan signifikansi $0,000 < 0,05$, maka H_2 diterima.

5.2 Saran

5.2.1 Berikut adalah saran bagi JakShop Bekasi :

1. Jika Jakshop Bekasi berupaya untuk meningkatkan keputusan pembelian, pihak Jakshop Bekasi harus memberikan harga yang sesuai dan berbeda dari kompetitor lainnya, agar konsumen memutuskan untuk membeli di Jakshop Bekasi.
2. Jika Jakshop Bekasi berupaya untuk meningkatkan keputusan pembelian, maka Jakshop Bekasi harus memerhatikan kualitas produk yang sesuai dengan keinginan konsumen. Desain yang unik, menarik, beserta kualitas yang baik, akan menarik minat konsumen untuk membeli di Jakshop Bekasi. Strategi harga harus dibuat lebih menarik untuk memengaruhi psikis pelanggan agar tertarik dan memutuskan untuk membeli di toko JakShop Bekasi dibandingkan dengan yang toko lainnya.
3. Jika menginginkan calon konsumen memutuskan membeli produk di Jakshop Bekasi, Jakshop Bekasi harus memberikan produk yang sesuai dengan deskripsi produknya. Agar calon konsumen tidak merasa kecewa.

5.2.2 Berikut adalah saran bagi peneliti selanjut :

4. Untuk peneliti selanjutnya, penulis menyarankan agar penggunaan kualitas produk untuk digunakan untuk mengetahui pengaruh terhadap keputusan. Karena, dalam penelitian yang penulis lakukan mengenai harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian, variabel yang paling berpengaruh adalah variabel kualitas produk, yaitu sebesar 0,762.