

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan dan Saran

5.1.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengujian dan pembahasan serta analisis data melalui pembuktian terhadap hipotesis dan permasalahan yang diangkat mengenai pengaruh Kualitas Produk dan Harga pada bab sebelumnya. Maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Kualitas Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian Keputusan pembelian Teh Botol Sosro Pada Konsumen Di Cafe Rifqi Jaya Tuasan Medan Tembung. Hal ini di buktikan dengan uji hipotesis pertama yang telah diterima sehingga Kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian telah terbukti kebenarannya dan dapat di uji
2. Harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian Teh Botol Sosro Pada Konsumen Di Cafe Rifqi Jaya Tuasan Medan Tembung. Hal itu dibuktikan dengan uji hipotesis yang telah diterima sehingga harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian telah terbukti kebenarannya dan dapat di uji.

Setelah peneliti melakukan penelitian mengenai Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Teh Botol Sosro Pada Konsumen Di Cafe Rifqi Jaya Tuasan Medan Tembung R^2 yang didapat sebesar sebesar 0.536 besarnya nilai koefisien 0.536 sama dengan 53.6 % bilai tersebut bahwa variabel Kualitas Produk (X1) dan Harga (X2) memberikan kontribusi pengaruh 53,6% terhadap Keputusan pembelian Teh Botol Sosro pada konsumen di cafe rifqi jaya tuasan medan tembung. Sedangka 46,7 % sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak di teliti dalam penelitian ini . yang menunjukkan bahwa variabel Independen yaitu Kualitas Produk (X1) dan Harga (X2) berpengaruh secara bersama sama (simultan) terhadap Keputusan Pembelian Teh Botol Sosro pada konsumen di cafe rifqi jaya tuasan medan tembung.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan dan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka yang menjadi saran dari peneliti adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan khususnya diharapkan untuk selalu meningkatkan dari segi penyesuaian ekonomi konsumen agar konsumen selalu melakukan pembelian ulang dengan produk tersebut. Serta untuk selalu meningkatkan desain yang realisti dan memudahkan konsumen dalam membeli produk dengan tujuan meningkatkan jumlah pembelian konsumen.
2. mengingat kualitas produk Teh Botol sosro mungkin tidak relevan lagi dengan kebutuhan konsumen saat ini dengan produk- produk baru yang kalah bersaing sehingga kualitasnya berkurang sehingga responden tidak ada yang menjawab sangat setuju. Untuk mempertahankan kualitas produk

teh Botol sosro dengan cara melakukan inovasi inovasi dari pada yang lain contohnya menyediakan jenis produk yang lengkap yang lebih beragam kepada konsumen dengan kualitas yang lebih baik.

3. Bagi peneliti diharapkan untuk mengimplementasikan hasil penelitian ini kedalam hidup yang nyata dengan menerapkan aspek dan strategi dari penjualan baik harga maupun kualitas produk.
4. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan untuk mencari dan menelurusi serta menyempurnakan penelitian ini dengan variabel yang berbeda sehingga akan menjadi penelitian yang sempurna

