

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melakukan analisis terhadap Temuan penelitian penelitian Dan Pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan analisis data variabel Kualitas Produk, diperoleh hasil 100 responden atau seluruh responden menyatakan bahwa Kualitas Produk Di Bakso Super Pak No Nganjuk termasuk dalam kategori baik.
2. Tanggapan responden terkait variabel Keputusan Pembelian di Bakso Super Pak No termasuk pada kategori baik, masih terdapat indikator pernyataan yang memperoleh nilai dibawah rata-rata yaitu indikator pernyataan pembelian produk berdasarkan kualitas, pembelian produk berdasarkan citra merek, pembelian berdasarkan kepopuleran merek, pembelian secara rutin dalam waktu tertentu, jumlah pembelian berdasarkan kebutuhan, dan tersedia keberagaman metode pembayaran.
3. Hubungan (korelasi) diantara variabel Kualitas Produk dengan variabel Keputusan Pembelian, ditunjukkan oleh besarnya R yaitu 0, 879. Angka korelasi R ini hampir mendekati angka 1. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa Kualitas Produk memiliki hubungan yang kuat terhadap Keputusan Pembelian Di Bakso Super Pak No Nganjuk. Koefisien determinan atau R^2 sebesar 0,772 artinya besarnya pengaruh variabel Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian sebesar 77,2%. Sedangkan 22,8% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diambil, peneliti memberikan saran yang diharapkan menjadi bahan masukan dan pertimbangan bagi pihak perusahaan terkait. Saran disini mengacu pada aspek-aspek yang menunjukkan rata-rata penilaian terendah pada variabel kualitas produk, harga dan keputusan pembelian. Adapun saran-saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Saran untuk variabel kualitas produk Bakso Super Pak No.
 - a. produk sesuai dengan trend saat ini, sebaiknya pihak perusahaan mencari tahu model produk seperti apa yang sedang disukai oleh konsumen . Sehingga produk yang dihasilkan sesuai dengan apa yang sedang trend saat ini dikalangan konsumen.
 - b. Kemasan produk menarik, sebaiknya perusahaan membuat kemasan produk semenarik mungkin. Sehingga membuat konsumen tertarik dan ingin membeli produk Bakso Super Pak No.
 - c. Produk memiliki keunggulan, sebaiknya perusahaan menonjolkan salah satu keunggulan dari produk Bakso Super Pak No, baik dari kualitas dari bahan yang digunakan. Sehingga menjadi ciri khas atau memiliki perbedaan yang menarik dibandingkan perusahaan pesaing.
2. Saran untuk variabel keputusan pembelian.
 - a. Harga produk Bakso Super Pak No terjangkau, sebaiknya pihak perusahaan menentukan harga sesuai dengan target, sehingga harga yang ditentukan terjangkau oleh konsumen.

- b. Harga produk Bakso Super Pak No sesuai dengan kualitas, sebaiknya pihak warung menentukan harga sesuai dengan kualitas yang diberikan. Sehingga konsumen akan merasa puas dengan harga yang ditentukan karena sesuai dengan kualitas yang konsumen rasakan.
3. Adanya pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian, maka hal yang perlu diperhatikan pihak Bakso Super Pak No yaitu bagaimana dapat memberikan kualitas produk yang sesuai dengan keinginan konsumen sehingga akan membuat konsumen merasa puas. Pihak Bakso Super Pak No juga harus dapat menentukan harga yang sesuai dengan keinginan konsumen dan juga tetap memberikan keuntungan bagi perusahaan, pihak Bakso Super Pak No harus dapat menentukan harga yang tepat. karena kualitas produk dan harga merupakan aspek yang berpengaruh terhadap keputusan pembelian di Bakso Super Pak No.