

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian ini dan pembahasan yang peneliti jelaskan mengenai pengaruh kualitas produk, harga, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan Keputusan pembelian ulang Latika Beautycare Bogor, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Kualitas produk secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk plastik di Latika Beautycare Bogor, hal ini membuktikan dengan hasil pengolahan data penelitian bahwa  $t_{hitung}$  lebih kecil dari  $t_{tabel}$  atau  $0,784 < 1,658$
2. Harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk plastik di Latika Beautycare Bogor, hal ini membuktikan dengan hasil pengolahan data penelitian bahwa  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  atau  $5,929 > 1,658$ .
3. Kualitas Pelayanan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk plastik di Latika Beautycare Bogor, hal ini membuktikan dengan hasil pengolahan data penelitian bahwa  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  atau  $3,776 > 1,658$
4. Kualitas produk, harga, dan kualitas pelayanan secara simultan berpengaruh signifikan pada keputusan pembelian produk plastik di Latika Beautycare Bogor, hal ini dibuktikan dengan hasil pengolahan data penelitian  $F_{hitung}$  lebih besar dari  $F_{tabel}$  yaitu  $97,408 > 3,92$ .

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

### **1. Bagi Perusahaan**

Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan ataupun bahan pertimbangan bagi Latika Beautycare Bogor. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada tingkat persepsi responden sangat baik. Tetapi ada beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi kemajuan perusahaan :

- a. Berdasarkan Data yang diolah, Bahwa Hasil dari Uji Regresi Linear Berganda variabel X1 (kualitas produk) memiliki nilai yang tidak signifikan. Maka peneliti menyarankan kepada Latika Beautycare perlu memperhatikan kembali bahan-bahan yang digunakan harus yang sesuai dengan jenis kulit. Sehingga mampu bersaing dengan usaha yang serupa.
- b. Berdasarkan hasil dari uji regresi linear berganda bahwa variabel harga memiliki nilai yang paling signifikan dari variabel lainnya. Sehingga peneliti menyarankan kepada latika Beautycare untuk tetap mempertahankan harga dengan cara tidak menaikkan/ menurunkan harga sehingga konsumen akan selalu melakukan Keputusan pembelian ulang Latika Beautycare.

- c. Latika Beautycare Bogor untuk terus meningkatkan kualitas pelayanannya. Oleh karena itu, peneliti menyarankan dengan memperhatikan dan mengarahkan karyawan agar dapat bekerja secara maksimal dengan menyiapkan SOP (*Standar Operating Procedure*) seperti membuat setiap karyawan memiliki tanggung jawab dan wewenang yang penuh terhadap kinerja yang mereka jalankan sesuai prosedur yang berlaku.

## **2. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Bagi peneliti selanjutnya hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi dalam melakukan penelitian serta dapat mengembangkan penelitian ini dengan objek dan pernyataan yang berbeda. Dari hasil uji koefisien determinasi bahwa variabel keputusan pembelian ulang yaitu 70,7 % dipengaruhi oleh kualitas produk, harga, dan kualitas pelayanan. Sedangkan sisanya yaitu 29,3 % dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak di uji dalam penelitian ini. Oleh karena itu diharapkan juga dapat menggunakan lebih banyak aspek yang mempengaruhi keputusan pembelian ulang selain dari kualitas produk, harga, dan kualitas pelayanan. misalnya *impluse buying*, *brand image*, citra merek, lokasi, *word of mount*, promosi kondisi geografis dan lingkungan.