

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diatas, maka dapat kesimpulan penelitian ini sebagai berikut :

1. Kualitas Produk berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Keputusan Pembelian ATK Di CV Sifa Mandiri.
2. Harga berpengaruh signifikan secara parsial terhadap keputusan pembelian ATK Di CV Sifa Mandiri.
3. Kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan secara parsial terhadap keputusan pembelian ATK Di CV Sifa Mandiri.
4. Kualitas Produk, Harga dan Kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan dan simultan terhadap Keputusan Pembelian ATK Di CV Sifa Mandiri.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang telah diperoleh, maka peneliti mengajukan beberapa saran yang sekiranya dapat bermanfaat bagi semua pihak yang diharapkan dapat membantu meningkatkan keputusan pembelian sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan
 - a) Kualitas Produk perlu memperhatikan kualitas produk terutama mengenai fitur atau dalam keunikan suatu produk. Adanya keunikan produk ini seperti produk yang memiliki bentuk atau gambar karakter, pulpen yang mempunyai bentuk seperti kunci, pensil pelangi, serta ada

juga penghapus yang dapat digunakan untuk menghapus tinta pulpen. Maka solusi yang didapat yaitu perusahaan menambah supplier baru yang menjual produk ATK berbagai macam keunikan.

- b) Harga produk yang ditawarkan oleh perusahaan berdasarkan tanggapan responden sudah sesuai dengan harapan, namun pihak perusahaan perlu memperhatikan mengenai kesesuaian harga ataupun mengadakan diskon pada produk tertentu. Solusi yang di dapat terkait harga yaitu perusahaan mencari supplier yang menjual produk ATK dengan harga standar namun memiliki kualitas produk yang bagus.
 - c) Kualitas Pelayanan Dalam meningkatkan kualitas pelayanan perusahaan dapat menyediakan atau melengkapi produk yang dibutuhkan konsumen, serta melakukan pelayanan yang diterapkan 5S (senyum, salam, sapa, sopan dan santun) maka hal tersebut dapat membuat konsumen untuk memutuskan pembelian suatu produk. Solusi untuk kualitas pelayanan perusahaan dapat mengadakan seminar maupun training untuk melatih karyawan dalam melayani konsumen dengan baik.
2. Bagi Peneliti Selanjutnya, diharapkan mampu menambahkan populasi dalam penelitian ini yang mungkin akan memberikan hasil lebih baik dalam memprediksi peningkatan pada keputusan pembelian.
 3. Bagi Pembaca, hendaknya penulisan skripsi ini menjadi inspirasi dan menambah pengetahuan dalam pembuatan tulisan yang berkaitan dengan teori keputusan pembelian.