

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga dan desain produk terhadap keputusan pembelian Exclusive Matte Lip Cream Wardah. Responden penelitian ini berjumlah 96 orang yang merupakan konsumen Exclusive Matte Lip Cream Wardah.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisis pengaruh harga dan desain produk terhadap keputusan pembelian dengan menggunakan regresi linear sederhana, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan uji hipotesis disimpulkan bahwa variabel harga memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini berarti bahwa harga merupakan faktor yang dapat mendorong konsumen untuk memutuskan dalam membeli produk. Semakin baik persepsi konsumen mengenai harga, maka semakin besar keputusan pembelian yang diberikan oleh konsumen dan menjelaskan bahwa bagaimanapun calon konsumen akan mempertimbangkan seberapa besar uang yang akan dikeluarkan dengan kebutuhan dan kepuasan atas produk yang akan dibelinya.
2. Berdasarkan uji hipotesis disimpulkan bahwa variabel desain produk memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini berarti bahwa desain produk merupakan faktor yang dapat mendorong konsumen untuk memutuskan dalam membeli produk tersebut. Jika desain produk semakin baik maka akan memiliki peran dalam membantu konsumen dalam memutuskan bagaimana untuk memperoleh manfaat dan kegunaan tertinggi yang diharapkan dari produk tersebut.
3. Berdasarkan uji hipotesis menunjukkan bahwa harga dan desain produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Sehingga kedua variable dapat diterapkan bersama-sama untuk meningkatkan keputusan pembelian konsumen. Dari hasil uji simultan menunjukkan bahwa variable independen yaitu harga dan desain produk mampu menjelaskan variable dependen yaitu

keputusan pembelian, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variable lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh, maka sarang yang dapat diberikan sebagai berikut :

A. Saran Akademis

Peneliti mengharapkan agar peneliti ini dapat berguna bagi mahasiswa yang melakukan penelitian serupa atau melakukan penelitian lanjutan atas topik yang sama. Terdapat hasil dari peneliti berdasarkan uji koefisien determinasi besarnya pengaruh X1 dan X2 terhadap Y nilai sebesar 68,1% sedangkan sisanya sebesar 31,9% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Peneliti berharap agar topik ini dan pembahasan yang telah dipaparkan dapat menimbulkan rasa keinginan untuk mengadakan penelitian lanjutan, dengan cara mengadakan wawancara atau penyebaran kuesioner yang lebih luas lagi agar mendapatkan hasil yang maksimal.

B. Saran Praktis

1. Berdasarkan hasil kesimpulan yang diperoleh, disarankan untuk mempertahankan strategi penetapan harga. Seperti, melakukan riset pasar dengan tujuan untuk dapat melihat permintaan, feedback, hingga bentuk saran lain dari konsumen agar tidak terjadi perang harga. Dapat dilihat dari hasil analisis deskriptif skor yang sangat tinggi berarti harga sangat terjangkau oleh konsumen dan sesuai dengan kualitas yang diberikan. Penelitian ini menunjukkan bahwa variable harga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, dengan nilai signifikansi yang lebih rendah dari taraf kesalahan yang ditetapkan dan terdapat nilai analisis deskriptif skor yang rendah, seharusnya wardah memberi bonus disetiap minimal pembelian agar penjualan lebih meningkat lagi. Oleh karena itu, dengan harapan dapat menarik pelanggan dengan menawarkan harga yang sesuai dengan kualitas produk yang cenderung memberikan keuntungan bagi konsumennya sehingga

konsumen dapat tetap tertarik untuk melakukan pembelian produk perusahaan.

2. Selain itu, saran yang diberikan untuk mempertahankan dan meningkatkan desain produk. Penelitian menunjukkan bahwa variable desain produk memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Dilihat dari hasil analisis deskriptif skor yang tinggi dimana desain produk exclusive matte lip cream sesuai dengan keinginan konsumen dan memiliki skor yang rendah mengenai warna exclusive matte lip cream yang diproduksi. Wardah dapat melakukan inovasi lebih lanjut agar dapat merangsang keputusan pembelian konsumen dengan membuat warna lip cream yang cerah, desain kemasan produk yang lebih menarik dari segi botol, tutup botol hingga aplikator. Ketika desain produk terlihat baik, maka pembeli tanpa pikir panjang akan membeli produk tersebut. Maka PT Paragon Technology and Innovation juga harus meningkatkan desain produk agar lebih baik dari desain produk sebelumnya.
3. Berdasarkan penelitian menunjukkan bahwa variable harga dan desain produk secara bersamaan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Dilihat dari tabel analisis deskriptif terdapat jawaban yang memiliki skor yang tinggi dimana exclusive matte lip cream dibutuhkan setiap hari dan juga terdapat skor terendah dimana kita harus mencari informasi terlebih dahulu sebelum memutuskan membeli produk. Saran yang diberikan untuk PT Paragon Technology and Innovation agar dapat mempertahankan kualitas produk sesuai dengan harga yang ditentukan dan juga harus mempertahankan dan meningkatkan desain produk agar lebih baik lagi dari desain sebelumnya. Dengan adanya peningkatan harga dan desain produk yang diterima konsumen dapat menjadi kunci keberhasilan bagi perusahaan.