

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uji hipotesis yang telah dilakukan dalam penelitian ini, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Berdasarkan hasil perhitungan statistik uji parsial, maka dapat disimpulkan bahwa kualitas produk tidak berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian pada bisnis online Panae Cakery di Palembang, hal tersebut disebabkan oleh kualitas produk yang ditawarkan oleh penjual kurang sesuai dengan ekspektasi konsumen.
2. Berdasarkan hasil perhitungan statistik uji parsial, maka dapat disimpulkan bahwa harga tidak berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian pada bisnis online Panae Cakery di Palembang, hal tersebut disebabkan oleh harga yang ditawarkan oleh penjual kurang bervariasi sehingga konsumen tidak memiliki banyak pilihan ketika membeli produknya.
3. Berdasarkan hasil perhitungan statistik uji parsial, maka dapat disimpulkan bahwa promosi berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian pada bisnis online Panae Cakery di Palembang, hal tersebut dibuktikan dengan banyaknya promosi yang dilakukan oleh Panae Cakery yang berhasil menarik perhatian konsumen untuk berbelanja.
4. Berdasarkan hasil perhitungan statistik uji simultan, maka dapat disimpulkan bahwa kualitas produk, harga dan promosi berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian pada bisnis online Panae Cakery, hal tersebut dibuktikan berdasarkan tahapan keputusan pembelian yang dilakukan oleh konsumen, produk yang ditawarkan bisnis online Panae Cakery dinilai telah sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan serta keterbatasan penelitian dalam meneliti “Pengaruh Kualitas, Harga dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Bisnis Online Panae Cakery di Palembang”, maka saran yang dapat diberikan yaitu sebagai berikut:

1. Diharapkan pihak perusahaan dapat meningkatkan kualitas produk dengan memberikan testimoni dari pelanggan secara berkala, sehingga dapat memperkuat persepsi konsumen bahwa kualitas produk yang ditawarkan oleh Panae Cakery merupakan produk yang memiliki kualitas yang baik
2. Diharapkan pihak perusahaan menambah variasi harga sehingga konsumen dapat terbantu dengan adanya penawaran harga yang jauh lebih bervariasi dan tidak monoton.
3. Pada variabel promosi, apabila pihak Panae Cakery terus melakukan promosi yang bervariasi dan konsisten di setiap bulannya atau dalam tenggang waktu tertentu, maka konsumen akan semakin tertarik untuk melakukan pembelian, karena dengan promosi yang ditawarkan konsumen akan memperoleh banyak keuntungan.
4. Diharapkan pihak manajemen perusahaan bisa meningkatkan kualitas, menambah varian harga dan mempertahankan serta menambah sistem promosi yang baik, sehingga diharapkan minat beli masyarakat bisa bertambah dan meningkat.