

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, penulis dapat menarik kesimpulan bahwa:

1. Melalui uji regresi berganda, terdapat nilai koefisien determinasi R^2 adalah sebesar 0,872 atau 87,2 persen, dari nilai tersebut dapat diketahui bahwa penerapan harga dan kualitas produk yang dilakukan oleh Stokis PT K-Link Nusantara Cabang Plaju Palembang berpengaruh sangat kuat terhadap keputusan pembelian, dan sisanya 12,8 persen menunjukkan keputusan pembelian dipengaruhi oleh variabel lain.
2. Berdasarkan hasil analisis data yang dilakukan dengan menyebarkan kuisisioner kepada 98 distributor yang menggunakan produk tersebut, diketahui bahwa secara simultan (Uji F) bahwa nilai F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} yaitu $323,502 > 3,09$ dengan signifikan 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa variabel harga dan kualitas produk secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan pembelian.
3. Hasil regresi berganda menunjukkan bahwa $Y = 2,097 + 0,783 X_1 + 0,102X_2$, dalam hal ini nilai konstanta 2,097 menyatakan bahwa jika tidak ada penambahan satu satuan dari setiap variabel harga dan kualitas Produk, maka variabel keputusan pembelian adalah 2,097 unit. Nilai variabel harga 0,783 dengan arah koefisien positif, artinya setiap peningkatan harga sebesar Rp 1 rupiah maka akan meningkatkan keputusan pembelian sebesar Rp 0,783 unit. Nilai variabel Kualitas Produk diperoleh sebesar 0,102 dengan arah koefisien positif. Artinya setiap peningkatan kualitas produk sebesar satu satuan maka akan meningkatkan keputusan pembelian konsumen sebesar 0,102 unit produk

5.2 Saran

Berdasarkan analisis data dan pembahasan pada laporan ini, maka penulis mengajukan beberapa saran yang diharapkan dapat dijadikan pertimbangan bagi pihak Stokis PT K-Link Nusantara Cabang Plaju Palembang sebagai berikut:

1. Stokis PT K-Link Nusantara Cabang Plaju Palembang sebaiknya memperhatikan atau pun meneliti lebih lanjut mengenai variabel lain diluar variabel harga dan kualitas produk, seperti lokasi perusahaan, pendistribusian produk, service atau pelayanan serta variabel lain diluar penelitian laporan akhir ini. Hal itu dilakukan karena perusahaan tidak akan mencapai tingkat kepuasan pembelian yang maksimum, apabila variabel-variabel lain tersebut diabaikan.
2. Stokis PT K-Link Nusantara Cabang Plaju Palembang sebaiknya terus mempertahankan strategi harga yang telah ditetapkan dan menjaga kualitas produknya, sehingga dengan begitu konsumen akan merasa puas dan setia menggunakan produk tersebut yang pada akhirnya akan berdampak pada meningkatnya laba perusahaan.
3. Pihak Stokis PT K-Link Nusantara Cabang Plaju Palembang juga harus mempertahankan variabel harga dengan cara menerapkan strategi-strategi harga yang telah diberlakukan saat ini. Penetapan harga yang bersaing dan sesuai dengan daya beli masyarakat serta penetapan harga yang sesuai dengan kualitas dan manfaat yang di dapatkan, ditambah lagi dengan pemberian potongan harga kepada para distributornya, akan semakin membuat konsumen tertarik membeli produk K-Omega Squa tersebut.