

V. KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, dapat diambil simpulan sebagai berikut:

1. Persepsi harga mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada produk nabati PT. Kaldu Sari Nabati di Purbalingga, maka hipotesis pertama yang menyatakan “Persepsi harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pelanggan terhadap produk nabati PT. Kaldu Sari Nabati di Purbalingga” diterima. Hasil ini menunjukkan bahwa persepsi harga mempunyai peranan yang penting terhadap putusan pembelian pelanggan.
2. Kualitas produk mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada produk nabati PT. Kaldu Sari Nabati di Purbalingga, maka hipotesis kedua yang menyatakan “Kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pelanggan terhadap produk nabati PT. Kaldu Sari Nabati di Purbalingga” diterima. Hasil ini menunjukkan bahwa kualitas produk mempunyai peranan yang penting terhadap putusan pembelian pelanggan.
3. Kualitas pelayanan mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada produk nabati PT. Kaldu Sari Nabati di Purbalingga, maka hipotesis ketiga yang menyatakan “Kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pelanggan terhadap produk nabati PT. Kaldu Sari Nabati di Purbalingga” diterima. Hasil ini menunjukkan bahwa kualitas pelayanan mempunyai peranan yang penting terhadap putusan pembelian pelanggan.

B. Implikasi

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, implikasi yang diberikan adalah sebagai berikut:

1. Pada penelitian ini telah membuktikan bahwa persepsi harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian, maka dari itu Pt Kaldu Sari nabati membuat harga yang terjangkau sehingga mudah untuk bersaing dan juga Pt Kaldu Sari Nabati memperhatikan kandungan gizi dan berbagai vitamin pada produk wafer sehingga memiliki manfaat yang baik dan bisa untuk pengganti makanan sehari-hari dengan gizi yang cukup.
2. Temuan dalam penelitian ini kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian, sehingga Pt Kaldu Sari Nabati banyak memberikan promo pada produk mereka seperti bonus makanan bisquit dan juga karakteristik produk bisa dilihat dari produk yang di kemas dengan menarik, sehingga pelanggan tertarik untuk membeli produk Pt Kaldu Sari Nabati.
3. Kualitas pelayanan pada penelitian ini berpengaruh terhadap keputusan pembelian, sehingga pelayanan dan kualitas produk yang diberikan oleh Pt Kaldu Sari Nabati sesuai dengan apa yang telah dijanjikan oleh PT Kaldu Sari Nabati.

C. Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti hanya meneliti pengaruh variabel persepsi harga, kualitas harga, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian. Masih banyak variabel lain yang mempengaruhi keputusan pembelian tetapi tidak ikut diteliti diantaranya: variabel promosi, peran social media, dan lokasi. Variabel-variabel tersebut nantinya dapat menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya.

