

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, peneliti dapat membuat beberapa kesimpulan mengenai “Pengaruh Harga, Kualitas Produk Dan Kesadaran Merek Terhadap Keputusan Pembelian” sebagai berikut :

1. Harga secara parsial memberikan pengaruh positif signifikan terhadap Keputusan pembelian. Artinya, semakin baik harga maka akan semakin meningkatkan Keputusan Pembelian pada produk *screamous store*.
2. Kualitas produk secara parsial memberikan pengaruh positif signifikan terhadap Keputusan pembelian. Artinya, semakin baik Kualitas produk maka akan semakin meningkatkan Keputusan Pembelian pada produk *screamous store*.
3. Kesadaran merek secara parsial memberikan pengaruh positif signifikan terhadap Keputusan pembelian. Artinya, semakin baik Kesadaran merek maka akan semakin meningkatkan Keputusan Pembelian pada produk *screamous store*.
4. Harga,kualitas produk dan kesadaran merek secara simultan memberikan pengaruh signifikan terhadap Keputusan pembelian. Artinya, semakin baik Harga,kualitas produk dan kesadaran merek maka akan semakin meningkatkan Keputusan Pembelian pada produk *screamous store*.

#### **5.2 SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka penulis memberikan saran bagi pihak terkait dengan penelitian ini yaitu sebagai berikut:

##### **5.2.1 Saran Bagi Perusahaan**

1. Upaya yang dapat dilakukan perusahaan untuk meningkatkan keputusan pembelian melalui variabel harga yaitu perusahaan sebaiknya memahami preferensi dan kemampuan finansial target konsumen,sesuai dengan skor paling rendah pada jawaban responden item nomor 2. Screamous dapat

menentukan harga yang sesuai bagi setiap model. Penawaran menarik seperti diskon, promo, dan paket bundling dapat meningkatkan daya tarik harga. menambahkan fitur, penggunaan bahan berkualitas tinggi, dan desain unik dapat meningkatkan nilai produk dan harga produk akan membantu konsumen dalam mengambil keputusan pembelian.

2. Upaya yang dapat dilakukan perusahaan untuk meningkatkan keputusan pembelian melalui variabel kualitas produk yaitu karena adanya ketidaksesuaian kualitas yang ditawarkan, sesuai dengan skor paling rendah pada jawaban responden item nomor 4 perusahaan sebaiknya melakukan Peningkatan kualitas produk melalui pemilihan bahan berkualitas tinggi, desain fungsional dan nyaman, inovasi produk, kontrol kualitas ketat, garansi produk, dan layanan purna jual yang baik, akan membangun kepercayaan dan kepuasan konsumen jangka panjang.
3. Upaya yang dapat dilakukan perusahaan untuk meningkatkan keputusan pembelian melalui variabel kesadaran merek yaitu Screamous perlu menerapkan strategi pemasaran yang menyeluruh berfokus pada meningkatkan brand awareness dan mendorong keputusan pembelian konsumen, sesuai dengan skor paling rendah pada jawaban responden item nomor 4. Yaitu perusahaan dapat menjangkau audiens yang lebih luas, meningkatkan daya tarik dan kualitas produk, serta membangun brand image yang kuat. Dengan menerapkan strategi pemasaran yang menyeluruh ini secara konsisten, Screamous Store Bandung dapat menjadi brand yang dikenal banyak orang.

### **5.2.2 Saran Bagi Peneliti Lain**

Adapun saran-saran bagi peneliti selanjutnya adalah sebagai berikut :

1. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan bisa memberikan pembaharuan data dan variabel pada penelitian selanjutnya. Seperti Kepuasan dan Kepercayaan konsumen
2. Peneliti diharapkan dapat memahami lebih dalam kajian yang akan diteliti dan memperbanyak study literatur yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan.