

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas produk, inovasi produk, harga dan promosi terhadap keputusan pembelian produk Shampo Pantene. Berdasarkan data yang telah dikumpulkan, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Kualitas produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian produk Shampo Pantene. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik kualitas produknya maka konsumen akan semakin tinggi tingkat keputusan pembelian produk Shampo Pantene.
2. Inovasi produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian produk Shampo Pantene. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik inovasi produk yang dilakukan perusahaan maka akan semakin tinggi keputusan pembelian produk Shampo Pantene.
3. Harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian produk Shampo Pantene. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik harga yang ditawarkan perusahaan maka akan semakin tinggi keputusan pembelian produk Shampo Pantene.
4. Promosi berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian produk Shampo Pantene. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik promosi yang dilakukan perusahaan maka akan semakin tinggi keputusan pembelian produk Shampo Pantene.

B. Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh, maka diajukan beberapa saran, diantaranya sebagai berikut:

1. Bagi Produsen Shampo Pantene

- a. Dari variabel kualitas produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian, maka produsen Shampo Pantene harus lebih memperhatikan kualitas produk yang dihasilkan dan juga meningkatkan kualitas dengan menyertakan komposisi seperti pada kemasan dan kandungan yang terdapat dalam shampo tersebut serta membuat produk yang sama dengan manfaat yang ditawarkan sehingga akan meningkatkan keputusan pembelian konsumen.
- b. Inovasi produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian, maka produsen Shampo Pantene harus lebih meningkatkan inovasi produknya dengan cara menambah varian baru pada produk Shampo Pantene. Misalnya pada produk varian lama hanya terdapat satu manfaat pada satu kemasan seperti menghilangkan ketombe pada rambut kemudian pada varian baru bisa menambahkan berbagai manfaat pada satu kemasan seperti yang tadinya hanya menghilangkan ketombe, pada varian bisa menambahkan manfaat untuk perawatan rambut rontok dan membuat rambut menjadi lembut.
- c. Harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian, maka produsen Shampo Pantene harus lebih mempertahankan harga yang terbaik agar mampu bersaing dengan produk lain dan memberikan

potongan harga agar konsumen merasa puas dalam melakukan pembelian dan akan melakukan pembelian berkelanjutan.

- d. Promosi berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian, maka produsen Shampo Pantene memberikan promosi agar konsumen yang semula tidak tertarik terhadap produk Shampo Pantene bisa berubah pikiran dan menjadi tertarik untuk melakukan keputusan pembelian produk Shampo Pantene yaitu dengan cara memberikan promo beli dua gratis satu, memanfaatkan promosi melalui berbagai media elektronik, menggunakan endorsement dengan orang yang sesuai dengan produk dan promosi yang bisa dilakukan oleh perusahaan adalah hubungan dengan masyarakat dengan cara melakukan kegiatan bakti sosial dan memberikan pelatihan tentang penyuluhan kesehatan rambut.

2. Penelitian Mendatang

Bagi penelitian yang akan datang yang tertarik untuk melakukan penelitian sejenis, sebaiknya menambah variabel atau meneliti variabel-variabel yang lebih bervariasi atau variabel yang jarang diteliti dan belum diteliti agar dapat memunculkan penelitian-penelitian baru.