

BAB V

PENUTUP

1.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang sudah dilakukan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel kualitas produk diketahui berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian roti di Borneo Bakery Kota Kupang.
2. Variabel harga diketahui berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian roti di Borneo Bakery Kota Kupang.

1.2 Implikasi Teoritis

Teori pertama yang di gunakan adalah teori Menurut Kotler dan Keller (2016 : 164), “ Kualitas Produk adalah kemampuan suatu Barang untuk memberikan hasil atau Kinerja yang sesuai bahkan melebihi dari apa yang di inginkan Pelanggan. Adanya hubungan timbal balik antara Perusahaan dan Konsumen akan memberikan peluang untuk mengetahui dan memahami apa yang menjadi kebutuhan dan harapan yang ada pada Persepsi Konsumen. Jadi kualitas produk adalah Suatu usaha yang memenuhi atau melebihi harapan Pelanggan yang sesuai dengan standar Kualitas yang telah di tentukan. Hasil penelitian saya mendukung teori yang di sampaikan oleh ahli tersebut dimana variabel kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Borneo Bakery Kota Kupang. Kemudian penelitian ini juga sejalan dengan penelitian yang di lakukan

oleh Haque (2020) dengan judul : Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Pt. Berlian Multitama Di Jakarta.

Teori kedua adalah Harga yaitu salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian seseorang. Konsumen akan membeli suatu produk yang sesuai dengan kemampuannya. Perusahaan harus mempertimbangkan hal ini, karena persaingan harga yang di tawarkan pesaing bisa dengan harga yang lebih rendah dengan kualitas yang sama dan bisa dengan harga yang lebih tinggi. Untuk itu peranan harga sangat mempengaruhi tingkat keberhasilan suatu perusahaan dalam menjual produk. Hasil penelitian saya mendukung teori yang di sampaikan oleh ahli tersebut dimana variabel Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Borneo Bakery Kota Kupang. Kemudian penelitian ini juga sejalan dengan penelitian yang di lakukan oleh Rachmi (2021) yang berjudul Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Sari Roti.

1.3 Implikasi Terapan

Berdasarkan hasil penelitian di atas, maka peneliti dapat mengemukakan beberapa masukan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian analisis pendahuluan dapat diketahui bahwa nilai rata-rata indeks pada variabel kualitas produk dari indikator pertama keawetan, keandalan, kesesuaian produk, kemudahan dengan nilai indeksnya yaitu 65,7 berada dalam kategori sedang. Oleh karena itu Borneo Bakery Kota Kupang disarankan, untuk meningkatkan kualitas produk roti yang dihasilkan, terutama dari segi kesegaran, cita rasa, tampilan, dan

inovasi produk. Hal ini penting karena kualitas produk terbukti berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen. Dengan menjaga kualitas produk yang baik dan konsisten, konsumen akan merasa puas dan lebih tertarik untuk melakukan pembelian ulang. Dan Perusahaan perlu memperhatikan inovasi produk secara berkala, misalnya dengan menghadirkan varian rasa baru, bentuk roti yang lebih menarik, atau kemasan yang lebih modern. Inovasi ini dapat meningkatkan minat konsumen serta membuat produk Borneo Bakery lebih kompetitif dibandingkan dengan produk roti dari pesaing. Borneo Bakery sebaiknya mempertahankan standar kualitas bahan baku dan proses produksi, sehingga rasa, tekstur, dan kualitas roti tetap terjaga. Konsistensi kualitas sangat penting untuk mempertahankan kepercayaan konsumen dan meningkatkan loyalitas pelanggan.

2. Berdasarkan hasil penelitian analisis pendahuluan dapat diketahui bahwa nilai rata-rata indeks pada variabel harga dari indikator pertama yaitu Kesesuaian harga dengan kualitas produk, Kesesuaian harga dengan manfaat, Harga sesuai kemampuan atau daya saing harga dengan nilai indeksnya yaitu 66,8 berada dalam kategori sedang. Oleh karena itu Borneo Bakery Kota Kupang disarankan, Borneo Bakery diharapkan dapat menetapkan harga yang sesuai dengan kualitas produk yang ditawarkan, sehingga konsumen merasa bahwa harga yang dibayarkan sebanding dengan kualitas roti yang mereka peroleh. Penetapan harga yang tepat dapat meningkatkan kepuasan konsumen dan mendorong keputusan pembelian. Dan borneo Bakery dapat mempertimbangkan pemberian promo atau

potongan harga pada waktu tertentu, seperti hari besar, event khusus, atau pembelian dalam jumlah banyak. Strategi ini dapat meningkatkan daya tarik konsumen serta meningkatkan volume penjualan.

3. Berdasarkan hasil penelitian analisis pendahuluan dapat diketahui bahwa nilai rata-rata indeks pada variabel keputusan pembelian dari indikator pertama yaitu Pilihan produk, Waktu pembelian, Jumlah pembelian, Metode pembayaran, dengan nilai indeksnya 68,4 berada dalam kategori sedang. Oleh karena itu Borneo Bakery Kota Kupang disarankan, Borneo Bakery diharapkan dapat terus meningkatkan kualitas produk dan menjaga konsistensi rasa, sehingga konsumen merasa puas dan semakin yakin dalam melakukan keputusan pembelian terhadap produk yang ditawarkan. Perusahaan disarankan untuk meningkatkan strategi promosi, baik melalui media sosial maupun promosi langsung di toko. Promosi yang menarik dapat meningkatkan minat konsumen dan mendorong mereka untuk melakukan keputusan pembelian. Dan Perusahaan juga dapat memberikan variasi produk yang lebih beragam, sehingga konsumen memiliki lebih banyak pilihan sesuai dengan selera dan kebutuhan mereka, yang pada akhirnya dapat meningkatkan keputusan pembelian.