

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan teori pemasaran, dan hasil data yang telah dikumpulkan dari hasil pengujian yang telah dilakukan terhadap permasalahan dengan menggunakan software SmartPLS dengan sampel 384 pada konsumen produk body scrub herborist di Kota Madiun. Variabel kualitas produk, citra merek, dan harga adalah faktor-faktor penting yang memengaruhi keputusan pembelian. Variabel kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian yang baik cenderung meningkatkan kepuasan konsumen dan membangun loyalitas terhadap merek. Variabel Citra merek tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, dikarenakan dalam pasar yang kompetitif faktor lain seperti kualitas produk dan harga yang lebih kompetitif dapat menjadi lebih penting daripada citra merek dalam pengambilan keputusan pembeli, jika citra merek tidak sesuai dengan nilai atau preferensi konsumen, maka pengaruhnya terhadap keputusan pembelian berkurang. Misalnya, jika citra merek terlalu terkait dengan segmen pasar yang tidak relevan bagi konsumen targetnya. Variabel Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, harga memainkan peran penting karena dapat mempengaruhi persepsi nilai produk dan keputusan pembelian konsumen. Konsumen sering kali mempertimbangkan faktor ekonomi saat memutuskan untuk membeli suatu produk atau layanan. Harga yang lebih rendah dapat membuat produk lebih

terjangkau, terutama dalam situasi dimana konsumen memiliki anggaran terbatas. Secara keseluruhan, variabel Kualitas produk dan Harga dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen secara signifikan, sedangkan variabel citra merek tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

B. Implikasi dan Saran

Berdasarkan hasil penelitian dapat memberikan beberapa implikasi sebagai berikut:

Produk body scrub herborist memberikan kualitas produk yang sesuai dengan manfaat dan harga, tanggung jawab mengenai privasi dan informasi, serta memberikan kesan yang positif pada pembeli hal tersebut dapat memberikan keputusan pembelian pada konsumen produk body scrub herborist.

Berdasarkan kesimpulan dari penelitian ini maka dapat diberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi peneliti selanjutnya

Perlu dilakukan penelitian lebih lanjut untuk lebih menyempurnakan penelitian ini dengan menambahkan variabel lain dan dengan menambahkan sampel pada penelitian sehingga penelitian ini menjadi lebih berkembang.

2. Bagi perusahaan

Perusahaan body scrub herborist perlu meningkatkan pelayanan dengan menyediakan layanan penggunaan yang mudah dipahami, serta memberikan keuntungan menarik seperti program diskon, sample gratis dan keterbukaan informasi sehingga calon konsumen akan lebih yakin dan percaya mengenai produk body scrub herborist.

3. Bagi Konsumen

Bagi konsumen diharapkan untuk pintar mencari berbagai informasi mengenai produk-produk yang ada dipasaran dan memberikan informasi tentang produk tersebut tentang produk tersebut kepada masyarakat lain agar masyarakat juga mengenal dan memutuskan pembelian terhadap produk *body scrub herborist*.