

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Pada penelitian dan pembahasan yang telah dijabarkan sebelumnya, maka ada sejumlah simpulan yang bisa peneliti jabarkan, ialah :

1. Sikap berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap Keputusan Pembelian Produk pada PT Berkat Anatasia, t hitung $>$ t tabel dengan signifikansi $0,000 < 0,05$ yang artinya upaya untuk meningkatkan sikap konsumen dapat meningkatkan pula keputusan pembelian konsumen.
2. Kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap Keputusan Pembelian Produk pada PT Berkat Anatasia, t hitung $>$ t tabel dengan signifikansi $0,000 < 0,05$ yang artinya upaya untuk meningkatkan kepercayaan konsumen akan meningkatkan pula keputusan pembelian konsumen.
3. Sikap serta Kepercayaan secara simultan berpengaruh positif serta signifikan pada Keputusan Pembelian Produk di PT Berkat Anatasia, signifikansinya $0,000 < 0,05$ yang artinya upaya untuk meningkatkan sikap dan kepercayaan konsumen dapat meningkatkan pula keputusan pembelian konsumen.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian yang sudah dilakukan, berikut beberapa saran yang ingin peneliti sampaikan, yakni :

1. Sikap konsumen memiliki peran penting dalam meningkatkan keputusan pembelian konsumen. Dengan sikap yang baik niscaya akan meningkatkan keputusan pembelian sehingga akan meningkatkan penjualan produk dari perusahaan demi keuntungannya.
2. Kepercayaan konsumen memiliki peranan krusial dalam memutuskan tindakan pembeliannya terhadap sebuah produk, oleh karena itu untuk meningkatkan angka pembelian konsumen, perusahaan harus meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap perusahaan.