

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Berdasarkan data perolehan dari hasil analisis, maka penulis dapat menarik kesimpulannya adalah sebagai berikut :

- 1) Citra merek (X1) berpengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen (Y) pada produk Vaseline di Kota Batam.
- 2) Duta merek (X2) berpengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen (Y) pada produk Vaseline di Kota Batam.
- 3) Kualitas produk (X3) berpengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen (Y) pada produk Vaseline di Kota Batam.
- 4) Citra merek (X1), duta merek (X2), kualitas produk (X3) berpengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen (Y) pada produk Vaseline di Kota Batam.

#### **5.2. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian pada data yang diperoleh, pembahasan, dan kesimpulan yang ditarik, maka penulis juga memberikan beberapa saran, yaitu :

- a. Untuk membangun citra merek Vaseline, penulis menyarankan pihak penjual dapat mengadakan promosi produk Vaseline yang berupa kelebihan dan reputasi produk disertai dengan pengalaman penggunaan pembeli lain (testimoni) di tempat yang terbuka secara berulang-ulang agar dapat tertanam dalam benak pemikiran konsumen bahwa Vaseline memiliki citra merek yang terkategori baik sebagai produk pilihan.

- b. Keberadaan duta merek tidak dapat dipungkirkan karena juga merupakan unsur penting dalam pengenalan produk oleh konsumen. Untuk pencarian duta merek tidak disarankan demi menghemat anggaran pengeluaran maka dilaksanakan kontrak dengan duta merek yang memiliki reputasi buruk. Perlu disadari bahwa reputasi baik dari duta merek dapat menambah kredibilitas dan meningkatkan persuasif terhadap konsumen untuk mencoba suatu produk.
- c. Untuk kualitas produk, penulis menyarankan lakukan evaluasi secara berkala pada produk seperti melakukan pengujian produk apakah sesuai dengan standar kualitas produk perusahaan, aksi tersebut akan bermanfaat bagi produsen untuk meningkatkan kualitas produk dan jumlah penjualan produk. Apabila terjadi penurunan tingkat penawaran yang disebabkan oleh penilaian kualitas produk dari pembeli, maka produsen dapat menangani masalah ini dengan baik.
- d. Pihak produsen diperlukan melakukan inovasi produk dan perbanyak melakukan survei lapangan agar dapat meraih keunggulan kompetitif dan mempertahankan produk Vaseline sebagai produk unggulan pebisnis.
- e. Dikarenakan keterbatasan waktu dan dana serta pengalaman penulis, sehingga penelitian ini hanya dibahas sebatas ini. Penulis harap penelitian ini dapat menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya untuk menggali lebih dalam lagi faktor lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.