

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. SIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang sudah disampaikan pada bab sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Secara individu harga berpengaruh terhadap minat beli konsumen pada PT. Indaco Warna Dunia. Kesimpulan ini diperoleh dari hasil uji pengaruh yang dapat dilihat pada uji t yakni nilai signifikansinya lebih kecil dari nilai *alpha*.
2. Secara individu inovasi produk berpengaruh terhadap minat beli konsumen pada PT. Indaco Warna Dunia Batam. Kesimpulan ini diperoleh dari hasil uji pengaruh yang dapat dilihat pada uji t yakni nilai signifikansinya lebih kecil dari nilai *alpha*.
3. Terdapat pengaruh harga dan inovasi produk secara bersama-sama terhadap minat beli konsumen pada PT. Indaco Warna Dunia. Kesimpulan ini diperoleh dari hasil uji pengaruh yang dapat dilihat pada uji F yakni nilai signifikansinya lebih kecil dari nilai *alpha*.

#### **5.2. SARAN**

Dari hasil penelitian yang sudah dilakukan, adapun saran yang diberikan adalah :

1. Untuk meningkatkan laba suatu perusahaan diperlukan strategi yang tepat dalam menentukan harga jual kepada konsumen. Harga menjadi salah satu

faktor penting dalam perolehan profit dan keberlangsungan hidup perusahaan. Dengan melakukan manajemen harga yang baik maka perusahaan akan mampu mempertahankan eksistensinya dalam segmen pasar.

2. Di era teknologi seperti sekarang ini inovasi sebuah produk menjadi salah satu acuan bagi konsumen dalam memilih produk sebagai pemuas kebutuhannya. Semakin inovatif sebuah produk akan semakin menarik minat beli dari konsumen itu sendiri. Hal ini tentunya akan berdampak positif bagi sebuah perusahaan dalam memajukan usahanya.
3. Minat beli konsumen dipengaruhi oleh harga dan inovasi produk, sisanya dipengaruhi variabel lain. Dalam penelitian selanjutnya diharapkan dapat menambah variabel-variabel lain seperti promosi, tempat, modal, diskon, dan kondisi pasar.