

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Hal ini dapat disimpulkan dari semua petunjuk yang telah diikuti:

1. Citra Merek dengan skor sig  $0,000 < 0,05$ , artinya mampu memberi suatu pengaruh signifikan kepada Keputusan Pembelian. Dengan skor  $t_{hitung} 6,869 > t_{tabel} 1,967$ . Disimpulkan Citra Merek mampu memberi suatu pengaruh yang bersifat positif dan signifikan kepada Keputusan Pembelian. Kesimpulannya  $H_1$  disetujui.
2. Kualitas Produk dengan skor sig  $0,000 < 0,05$ , artinya mampu memberi suatu pengaruh signifikan kepada Keputusan Pembelian. Dengan skor  $t_{hitung} 6,955 > t_{tabel} 1,967$ . Disimpulkan Kualitas Produk mampu memberi suatu pengaruh yang bersifat positif dan signifikan kepada Keputusan Pembelian. Kesimpulannya  $H_2$  disetujui.
3. Desain Produk dengan skor sig  $0,000 < 0,05$ , artinya mampu memberi suatu pengaruh signifikan kepada Keputusan Pembelian. Dengan skor  $t_{hitung} 6,718 > t_{tabel} 1,967$ . Disimpulkan Desain Produk mampu memberi suatu pengaruh yang bersifat positif dan signifikan kepada Keputusan Pembelian. Sehingga  $H_3$  disetujui.
4. Nilai nominal  $F_{hitung} 1735,955$  lebih besar dari  $F_{tabel} 2,63$ , menunjukkan bahwa itu sama pentingnya dan mampu memberikan dampak yang cukup besar pada hubungan antara citra merek, kualitas produk, dan desain produk dengan keputusan pembelian konsumen. Sehingga,  $H_4$  disetujui.

## 5.2 **Saran**

Berdasar simpulan ialah tertera, disarankan bagi penelitian ini yakni:

1. Untuk memastikan keputusan pembelian, perusahaan harus memastikan bahwa Citra Merek mereka cukup tinggi untuk membuat pelanggan mereka senang. Dikarenakan dengan adanya reaksi pelanggan terhadap produk perusahaan. Jika sebuah perusahaan ingin menarik pelanggan baru untuk membeli produknya dan menciptakan loyalitas di antara yang sudah ada, perlu menumbuhkan citra merek yang akan melekat di benak mereka dan menyebarkan citra tersebut kepada sebanyak mungkin orang melalui berbagai saluran komunikasi secara konsisten.
2. Untuk meningkatkan Keputusan Pembelian, Kualitas Produk yang ditawarkan PT. Java Prima Abadi perlu ditingkatkan. Hal tersebut dikarenakan karakteristik dari suatu hal atau hasil yang memungkinkan untuk melayani fungsi yang dimaksudkan. Jika sebuah bisnis serius ingin menghasilkan produk yang layak jual, maka harus mengutamakan kualitas produk. Karena peningkatan literasi dan pendapatan, beberapa anggota komunitas menjadi pembeli yang lebih cerdas.
3. Di PT. Java Prima Abadi, mayoritas pelanggan puas dengan pengalaman mereka, tetapi masih ada ruang untuk pengembangan dalam hal Citra Merek, Kualitas Produk, dan Desain Produk. Dengan adanya Citra Merek, Kualitas Produk, dan Desain Produk tentu mampu memperkuat apa yang menjadi keputusan pembelian konsumen.