

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Dari analisis yang dilakukan, riset ini menunjukkan berbagai simpulan yang akan dibahas lebih lanjut pada penyajian berikut:

1. Kualitas produk secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di PT Sri Indah Mandiri.
2. Inovasi produk secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di PT Sri Indah Mandiri.
3. Layanan purna jual secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di PT Sri Indah Mandiri.
4. Kualitas produk, inovasi produk dan layanan purna jual secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di PT Sri Indah Mandiri.

#### **5.2 Saran**

Kajian ini memperlihatkan hasil yang mengarah pada saran tertentu, yang akan dijelaskan di bagian berikut:

1. PT Sri Indah Mandiri harus terus mengutamakan upaya untuk meningkatkan kualitas produk, mengingat harapan konsumen yang semakin berkembang dan menuntut standar yang lebih tinggi. Dengan memastikan bahwa setiap produk yang dijual memiliki daya tahan yang superior serta kinerja yang maksimal, perusahaan tidak hanya dapat memenuhi kebutuhan pasar, tetapi juga dapat memperkuat citra merek. Hal ini akan menciptakan loyalitas yang lebih tinggi

dari para konsumen, yang pada akhirnya akan dapat mendorong peningkatan keputusan pembelian dan memperluas pangsa pasar perusahaan.

2. PT Sri Indah Mandiri harus terus berusaha melakukan inovasi agar tetap relevan di pasar dan memenuhi ekspektasi para konsumen. Salah satu caranya dengan meluncurkan produk baru atau memperbarui fitur pada produk yang sudah ada. Inovasi ini dapat meliputi peningkatan desain agar lebih menarik dan modern, penyempurnaan fungsionalitas agar lebih efisien dan mudah digunakan, serta integrasi teknologi terbaru yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pasar. Dengan demikian, perusahaan dapat memberikan nilai lebih kepada konsumen, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi keputusan pembelian secara positif.
3. PT Sri Indah Mandiri sebaiknya memperkuat layanan purna jualnya dengan menyediakan pusat layanan yang mudah dijangkau oleh para konsumen, seperti lokasi yang lebih strategis atau *platform online* yang dapat diakses dengan lebih mudah. Selain itu, PT Sri Indah Mandiri juga dapat mempertimbangkan untuk memperpanjang masa garansi produk, yang dapat memberikan rasa aman lebih bagi konsumen dalam melakukan pembelian. Dengan langkah-langkah ini, PT Sri Indah Mandiri dapat membangun suatu hubungan yang lebih kuat dengan pelanggan dan memperkuat loyalitas mereka.
4. Penelitian yang akan datang disarankan untuk mempertimbangkan penambahan variabel independen lainnya agar ruang lingkup kajian menjadi lebih luas dan mendalam. Selain itu, disarankan juga untuk memperbesar jumlah responden yang dilibatkan dalam penelitian, karena hal ini dapat memberikan gambaran yang lebih representatif dari populasi yang diteliti. Semakin banyak jumlah

responden yang telah terlibat, semakin besar kemungkinan untuk mendapatkan variasi yang lebih beragam, yang tentunya akan dapat memperkaya data dan memperkuat kesimpulan yang diperoleh.