

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Setelah menelaah seluruh dari temuan penelitian, maka simpulan kajian ini disusun dalam poin-poin berikut:

1. Kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap keputusan pembelian di PT Kinta Sukses Cemerlang.
2. Keragaman produk berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap keputusan pembelian di PT Kinta Sukses Cemerlang.
3. Kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap keputusan pembelian di PT Kinta Sukses Cemerlang.
4. Kepercayaan, keragaman produk dan kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap keputusan pembelian di PT Kinta Sukses Cemerlang.

5.2 Saran

Berkenaan dengan hasil kajian yang telah dipaparkan, beberapa saran dapat disampaikan sebagai tindak lanjut seperti di bawah ini:

1. PT Kinta Sukses Cemerlang dianjurkan untuk meningkatkan dan memelihara kepercayaan konsumen terhadap perusahaan beserta produk-produknya. Hal ini dapat dicapai melalui penyajian suatu informasi produk yang transparan dan terpercaya, layanan purna jual yang responsif, serta kepatuhan yang konsisten terhadap janji-janji yang telah akan disampaikan perusahaan. Kepercayaan ialah sebagai suatu landasan utama dalam menciptakan suatu keputusan pembelian,

sehingga perusahaan perlu menjaga reputasi dan kredibilitasnya dengan baik di mata konsumen.

2. PT Kinta Sukses Cemerlang perlu mengembangkan keragaman produk yang ditawarkan untuk menjangkau berbagai segmen pasar. Konsumen saat ini akan memiliki preferensi dan kebutuhan yang sangat beragam. Untuk itu, PT Kinta Sukses Cemerlang perlu menyediakan variasi produk yang mampu memenuhi suatu ekspektasi pasar, baik dari segi desain, fungsi, ukuran, maupun harga. Melakukan inovasi produk secara berkala dan menyesuaikan dengan tren serta perkembangan kebutuhan konsumen akan membantu meningkatkan daya saing perusahaan di pasar.
3. PT Kinta Sukses Cemerlang perlu memastikan dan juga meningkatkan kualitas produk secara konsisten. Kualitas produk sebagai elemen penting yang sangat berpengaruh langsung terhadap kepuasan dan keputusan pembelian pelanggan. Sebagai langkah preventif, perusahaan sebaiknya menjalankan sistem kontrol mutu yang tegas di seluruh tahapan produksi, termasuk seleksi bahan baku dan proses distribusi. Dengan menjaga mutu produk yang tinggi, perusahaan akan mampu menciptakan pengalaman positif bagi para konsumen yang akan pada akhirnya mendorong pembelian ulang dan rekomendasi dari pelanggan.
4. Peneliti selanjutnya dianjurkan untuk mengkaji dan mengeksplorasi variabel-variabel lain di luar faktor-faktor yang telah digunakan dalam penelitian ini. Hal ini bertujuan agar dapat menghasilkan suatu temuan yang lebih beragam serta menggali pengaruh variabel baru yang akan berpotensi memberikan kontribusi terhadap tingkat keputusan pembelian konsumen. Dengan menambahkan lebih

banyak variabel dalam cakupan riset, studi selanjutnya berpotensi menyajikan wawasan yang lebih mendalam dan menyeluruh mengenai beragam faktor yang berperan dalam membentuk keputusan pembelian.