

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh kualitas produk dan saluran pemasaran terhadap keputusan pembelian dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Gambaran kualitas produk memiliki 8 indikator yaitu kinerja, ciri-ciri atau keistimewaan tambahan, keandalan, kesesuaian dengan spesifikasi, daya tahan, *serviceability*, estetika, kualitas yang dipersepsikan yang memiliki kinerja yang berbeda. Berdasarkan tanggapan responden memiliki kinerja yang tergolong baik. Hal tersebut dikarenakan setiap indikator dari kinerja produk cabai paprika Hade Farm memiliki skor yang tinggi karena cabai paprika dapat memenuhi kebutuhan Hotel, kemudian memiliki ciri-ciri dan keistimewaan yang lebih dibandingkan dengan sayuran lainnya. Sedangkan skor yang terendah pada sarana pelayanan konsumen untuk pengaduan jika produk cabai paprika mengalami kerusakan, mengakibatkan susah bagi responden untuk mengadukan kerusakan produk. Dalam kecepatan menangani keluhan konsumen kurang cepat. Kualitas produk untuk seluruh indikator berada pada kategori baik, jadi responden menilai bahwa kualitas cabai paprika Hade Farm baik.
2. Gambaran saluran pemasaran yang berupa jumlah lot, waktu tunggu, kenyamanan tempat, variasi produk, pelayanan. Berdasarkan tanggapan

responden memiliki kinerja dalam kategori sedang waktu tunggu dan kenyamanan tempat untuk konsumen. Indikator jumlah lot memperoleh skor yang cukup tinggi dimana kesesuaian antara pemesanan dengan barang yang datang sudah sesuai. Indikator kenyamanan tempat, kurang nyamannya tempat yang disediakan oleh Hade Farm tidak memiliki halaman parkir yang luas, ke adaan kantor yang berada di daerah dipedesaan, dan pada indicator lamanya waktu menunggu untuk sampai ke Hotel, jadi barang yang telah dipesan untuk sampai ke Hotel cukup lama, memerlukan waktu sehari.

3. Gambaran keputusan pembelian berdasarkan tanggapan responden berada dalam tinggi. tanggapan respoden mengenai keputusan pembelian secara keseluruhan yang ditinjau dari dimensi (1) pilihan produk, (2) pilihan persyaratan pelayanan, (3) pilihan saluran, (4) waktu pembelian, (5) jumlah pembelian, (6) metode pembayaran berada pada kategori tinggi. Bahwa secara umum sebagian besar konsumen melakukan pembelian terus menerus pada indicator metode pembayaran jadi tidak adanya alternatif lain, cabai paprika yang sudah di beli harus langsung di bayar secara tunai.
4. Secara keseluruhan berdasarkan hasil pengujian pada menunjukan kualitas produk dan saluran pemasaran bersama-sama mempengaruhi keputusan pembelian yaitu perbandingan kualitas produk berpengaruh lebih kecil daripada saluran pemasaran yang berpengaruh lebih besar pada keputusan pembelian.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil pengamatan dan penelitian yang telah dilakukan penulis pada cabai paprika Hade Farm, maka penulis mengajukan beberapa saran dengan harapan dapat memberikan manfaat dan menjadi masukan bagi perusahaan Hade Farm selaku produsen Cabai Paprika dalam hal meningkatkan kinerja kualitas produk dan saluran pemasaran serta meningkatkan keputusan pembelian adalah sebagai berikut:

Kualitas produk yang diberikan oleh cabai paprika Hade Farm masih kurang baik perusahaan harus meningkatkan pada layanan konsumen, dengan memberikan sarana pelayanan seperti telepon, alamat email sehingga mempermudah konsumen mengeluhkan barang yang telah dipesan, kemudian perusahaan harus tetap menjaga dan meningkatkan lagi pada indikator kinerja produk karena cabai paprika telah memenuhi kebutuhan pelanggan bisnianya.

1. Berdasarkan hasil penelitian diketahui saluran pemasaran berada dalam kategori kurang. Diketahui juga nilai terendah pada indikator kenyamanan tempat, kurang nyamannya tempat yang disediakan di kantor Hade Farm tidak memiliki halaman parkir yang luas, ke adaan kantor yang berada di daerah dipedesaan, dan pada indikator lamanya waktu menunggu untuk sampai ke Hotel, jadi barang yang telah dipesan untuk sampai ke Hotel cukup lama, memerlukan waktu sehari.
2. Berdasarkan hasil penelitian, keputusan pembelian sudah menuju kategori tinggi, hal ini berarti keputusan pembelian Cabai Paprika Hade Farm sudah

sering tetapi masih perlu ditingkatkan lagi, dengan cara memberikan metode pembayaran yang lebih variasi seperti pembayaran lewat bank atau transfer sehingga dapat mengurangi biaya transportasi bagi pelanggan bisnis.

- berdasarkan hasil penelitian pengaruh kualitas produk dan saluran pemasaran berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian cabai paprika Hade Farm dan saluran pemasaran berpengaruh paling besar terhadap keputusan pembelian, hal ini dikarenakan saluran pemasaran merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam meningkatkan keputusan pembelian
- Untuk penelitian selanjutnya, dapat mengkaji lebih jauh mengenai bauran pemasaran secara keseluruhan. Hal tersebut dikarenakan masih banyak unsur dari bauran pemasaran yang harus dievaluasi oleh Cabai Paprika agar strategi pemasarannya dalam rangka membangun perusahaan dapat lebih baik dan tujuan dari perusahaan dapat tercapai.