

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Sesuai hasil dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen terhadap Sambal Pecel Karunia Blitar, yang artinya semakin enak dan menarik produk Sambal Pecel Karunia Blitar maka keputusan konsumen untuk membeli produk tersebut akan meningkat dan konsumen merasa puas.
2. Harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen terhadap Sambal Pecel Karunia Blitar, konsumen harus membayar untuk barang yang dibeli sehingga jika harga sesuai dengan apa yang mereka dapatkan saat mengeluarkan biaya untuk membelinya maka konsumen akan merasa sebanding, kemudian harga yang ditetapkan cukup terjangkau konsumen.
3. Tempat/Lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen terhadap Sambal Pecel Karunia Blitar, lokasi yang strategis serta memudahkan konsumen untuk mendapatkan produk yang mereka mau akan meningkatkan pengaruh pembelian konsumen.

4. Promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen terhadap Sambal Pecel Karunia Blitar, semakin baik dan seringnya melakukan promosi produk maka konsumen akan penasaran dan tertarik dengan promosi ilkan yang ditawarkan kemudian akan meningkatkan keputusan konsumen membeli Sambal Pecel Karunia Blitar.
5. Bukti Fisik berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen terhadap Sambal Pecel Karunia Blitar, semakin baik adanya sarana bukti fisik maka keputusan konsumen dalam melakukan pembelian semakin meingkat karena hal ini memiliki pengaruh kuat sebagai bukti yang kuat dan memberikan rasa percaya untuk menarik minat konsumen,
6. Orang berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen terhadap Sambal Pecel Karunia Blitar, perusahaan memiliki orang yang terlibat dalam melakukan segala aktivitas dan memegang kendali perusahaan, Orang adalah semua pelaku yang terlibat peran dalam proses terciptanya produk sehingga dapat menarik konsumen dalam melakukan keputusan pembelian. Semakin baik peran Orang dalam proses Sambal Pecel Karunia Blitar maka semakin meningkat pula keputusan pembelian.
7. Proses berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen terhadap Sambal Pecel Karunia Blitar. Semakin cepat dan higienis pembuatan sehingga konsumen tidak menunggu lama untuk mendapatkan produk yang mereka mau serta proses konsumen untuk

mendapatkan produk sangat mudah maka semakin tinggi pula permintaan konsumen sehingga mempengaruhi dalam melakukan keputusan pembelian.

8. Bauran Pemasaran 7p berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen terhadap Sambal Pecel Karunia Blitar. Upaya penerapan Bauran Pemasaran 7p tidak lain adalah untuk menarik minat konsumen, dengan diterapkannya Bauran Pemasaran tersebut maka semakin menarik minat konsumen dari segi yang berbeda namun dengan tujuan yang sama yaitu untuk mendapatkan produk yang diinginkan hingga membuat penjualan pada Sambal Pecel Karunia Blitar pun meningkat.

B. Saran

1. Bagi pemilik Sambal Pecel Karunia Blitar

Perlu diterapkannya Strategi Bauran Pemasaran 7p (produk, harga, tempat, promosi, orang, proses, bukti fisik) dalam penjualan produk Sambal Pecel Karunia Blitar supaya semakin mencapai target penjualan sehingga dapat meningkatkan penjualan yang pada akhirnya dapat meningkatkan laba, dengan memadukan berbagai aktivitas pemasaran dalam satu waktu karena Bauran Pemasaran ini mengacu pada serangkaian tindakan yang digunakan untuk mempromosikan produk dan perlu diterapkan dalam penjualan Sambal Pecel Karunia Blitar, kemudian setelah diterapkannya

Bauran Pemasaran 7p dengan baik maka perlu dipertahankan agar tetap menjaga kualitas produk dan merek Sambal Pecel Karunia Blitar.

2. Bagi peneliti berikutnya

Peneliti berikutnya dapat menggunakan penelitian yang sama namun dengan variabel yang berbeda karena variabel yang dilakukan oleh penulis sudah terbukti valid. Kemudian peneliti berikutnya diharapkan untuk mengkaji lebih banyak sumber maupun referensi yang terkait dengan bauran pemasaran 7p dan keputusan pembelian agar hasil penelitiannya dapat lebih lengkap dan lebih baik.

3. Bagi Akademis

Dengan adanya hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat yang signifikan dan menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya yang berkaitan dengan variabel yang sama. Temuan dalam penelitian ini diharapkan dapat menjadi pedoman dalam hal kebutuhan akademis. Penulis mengharapkan adanya penelitian lanjut atas dasar Bauran Pemasaran dan Keputusan Pembelian, hal ini membuka kesempatan agar peneliti selanjutnya dapat melakukan penelitian yang semacam sehingga dapat dijadikan perbandingan.