

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh Kemasan dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Produk Aqua (Studi Kasus pada Mahasiswa/i Universitas Bhayangkara Jaya) dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Variabel kemasan berpengaruh positif dan signifikan sehingga hipotesis yang diajukan terbukti dan diterima. Hal ini menunjukkan semakin baik kemasan maka akan meningkatkan keputusan pembelian konsumen, begitupun sebaliknya. Pada variabel kemasan paling dominan terhadap keputusan pembelian produk Aqua karena kemasan yang bagus dapat meningkatkan keputusan pembelian konsumen sedangkan indikator yang paling dominan pada variabel ini yaitu pada logo Aqua.
2. Variabel harga berpengaruh positif dan signifikan sehingga hipotesis yang diajukan terbukti dan diterima. Hal ini menunjukkan semakin rendah harganya, semakin besar tingkat keputusan pembelian. Indikator yang paling dominan pada variabel harga yaitu persaingan harga.
3. Kemasan dan harga secara simultan atau bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen produk Aqua. Indikator pada variabel keputusan pembelian yang paling dominan yaitu melakukan pembelian ulang.

5.2 Implikasi Manajerial

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan dari penelitian ini, maka penulis memberikan beberapa masukan yang dapat menentukan kebijakan perusahaan yang berkaitan dengan kemasan, harga dan keputusan pembelian, diantaranya :

1. Kemasan produk Aqua sudah cukup baik dan menarik dari segi desain, ukuran, logo, dan warna sehingga konsumen sangat mengenal baik produk ini karena kemasan Aqua cukup mudah diingat dan informasi yang diberikan cukup jelas.

Namun dalam hal ini, Aqua harus tetap melakukan inovasi pada kemasannya agar produknya tetap unggul dimata konsumen dibandingkan produk AMDK lainnya.

2. Memberikan harga yang lebih kompetitif agar tidak ditinggalkan oleh pelanggan setia dan dapat menjangkau pelanggan baru. Harga produk Aqua disini sedikit lebih tinggi dibandingkan produk AMDK kompetitor. Bagi konsumen yang membeli Aqua tentu masalah harga akan menjadi pertimbangan mereka dalam melakukan pembelian. Maka dari itu, perusahaan harus menetapkan strategi yang lebih tepat agar pertimbangan harga yang sedikit lebih tinggi dapat mengalihkan pertimbangan konsumen dalam melakukan pembelian.
3. Persaingan dibisnis AMDK sangat ketat untuk itu perusahaan harus tetap memperhatikan faktor-faktor dari keputusan pembelian konsumen dalam membeli produk Aqua. Perusahaan Aqua sebaiknya terus menerus melakukan analisis pasar agar dapat mengetahui keinginan dan kebutuhan konsumen. Selain itu, mengidentifikasi apa saja yang diharapkan konsumen dari produk Aqua, sehingga perusahaan dapat memenuhi keinginan dan harapan konsumen atas produk Aqua. Hal ini dapat berdampak pada keputusan pembelian konsumen. Konsumen yang puas akan melakukan pembelian dan merekomendasikan produk Aqua kepada keluarga ataupun kerabatnya.