

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian tentang pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian produk kesehatan ( Masker, Hand Sanitizer, Minyak Kayu Putih, Face Shield dan Vitamin ) saat pandemi Covid-19 di Perumahan Graha Prima Bekasi maka dapat diberi kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil uji hipotesis, uji t (uji parsial) pada penelitian ini, ditemukan bahwa ada pengaruh signifikan pada kualitas produk terhadap keputusan pembelian produk kesehatan saat pandemik Covid-19 di Perumahan Graha Prima Bekasi.
2. Berdasarkan hasil uji hipotesis, uji t (uji parsial) pada penelitian ini, ditemukan bahwa ada pengaruh yang signifikan pada harga terhadap keputusan pembelian produk kesehatan saat pandemik Covid-19 di Perumahan Graha Prima Bekasi .
3. Hasil uji hipotesis (uji F dalam penelitian ini) (dilakukan secara bersamaan) menemukan bahwa secara simultan (bersama-sama) memiliki pengaruh yang signifikan pada kualitas produk terhadap keputusan pembelian saat pandemik Covid-19 di Perumahan Graha Prima Bekasi.
4. Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa dibandingkan dengan variabel kualitas produk, dan variabel harga mempunyai nilai koefisien regresi yang lebih besar, atau dapat dikatakan bahwa variabel kualitas produk dan variable harga mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian pada saat pandemik Covid-19 di Perumahan Graha Prima Bekasi.

#### **5.2 Implikasi Manajerial**

Berdasarkan dari proses keputusan pembelian produk kesehatan saat pandemik Covid-19 di Perumahan Graha Prima , dari penelitian ini menunjukkan bahwa proses ini dipengaruhi oleh kualitas produk, dan harga . Oleh karena itu, penemuan ini memiliki arti bahwa perusahaan - perusahaan yang memproduksi produk kesehatan wajib menciptakan dan mengawasi memilih bahan yang memiliki kualitas baik sebelum dipasarkan ke konsumen , dan perlu memasarkan produk kesehatan dengan harga yang kompetitif /

terjangkau, serta perlu membangun sebuah keputusan bagi konsumen untuk melakukan pembelian, sehingga manfaat dan keamanan konsumen lebih tinggi dari yang mereka bayarkan.

Pengorbanan dan resiko.

a) Dari pihak Konsumen di Perumahan Graha Prima Bekasi

Maka implikasi manajerial yang dapat dikemukakan yaitu sebagai berikut :

1. Di antara variabel kualitas produk, dibandingkan dengan indikator lainnya, indikator "Saya ingin berbelanja berdasarkan toleransi harga produk" memiliki nilai rata-rata paling baik. Bagi konsumen, kualitas produk pada produk kesehatan yang baik perlu diberikan produsen dalam membangun sebuah pengambilan pada keputusan konsumen yang tepat untuk melakukan pembelian. Oleh karena itu, perusahaan produk kesehatan wajib memproduksi dan memasarkan barang dengan kualitas produk yang paling baik kepada konsumen , supaya menentukan keputusan konsumen yang diambil dalam membeli produk kesehatan tidak meleset .
2. Di antara variabel harga, dibandingkan dengan indikator lainnya, indikator "Saya yakin akan memilih produk kesehatan yang menawarkan harga yang paling terjangkau setelah kualitas produk yang dipilih dan ditawarkan oleh perusahaan yang menjadi membuat dan penjual yang menjadi pemasar dari produk kesehatan tersebut . Bagi konsumen, harga yang paling terjangkau sangat menentukan dari proses pengambilan keputusan konsumen dalam membeli produk setelah menilai kualitas produk tersebut.

b) Untuk pihak penelitian selanjutnya

Berdasarkan dari SPSS V 26 di sektor uji koefisien determinasi ( $R^2$ ), angka dari persentase atau besarnya pengaruh variabel kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian produk kesehatan saat pandemic Covid-19 di Perumahan Graha Prima Bekasi adalah 45,3%, sedangkan persentase sisanya adalah 54,7 % dipengaruhi diluar variabel tersebut Oleh karena itu, pada penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan di sektor variabel berikutnya yang belum semua diteliti atau dimasukkan dalam daftar judul penelitian ini.