

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan terhadap Citra Merek sebagai variabel X1, Kualitas Produk sebagai variabel X2, Keputusan Pembelian sebagai variabel Y1 dan Kepuasan Pelanggan sebagai variabel Y2 produk Teh Pucuk Harum di Kota Bekasi, sehingga peneliti menarik ringkasan kesimpulan sebagai berikut:

1. Citra Merek berpengaruh positif dan signifikan Terhadap Keputusan Pembelian.

Hal ini diartikan pelanggan di kota Bekasi akan melakukan Keputusan Pembelian Produk Teh Pucuk Harum hingga ke tahap pembelian yang di timbulkan dari Citra Merek yang di buat sangat baik.

2. Citra Merek berpengaruh positif dan Signifikan Terhadap Kepuasan Pelanggan.

Hal ini di artikan citra merek produk Teh Pucuk Harum memberikan kepuasan pada pelanggan saat mengonsumsi. Dengan kualitas yang terjaga Teh Pucuk Harum berhasil memenuhi ekspektasi pelanggan.

3. Kualitas Produk berpengaruh Positif dan Signifikan Terhadap Keputusan Pembelian.

Hal ini diartikan produk Teh Pucuk Harum berhasil memenuhi standar kualitas yang di harapkan pelanggan. Sehingga pelanggan yang merasa puas pada kualitas produk Teh Pucuk Harum setelah melakukan pembelian.

4. Kualitas Produk tidak Berpengaruh dan Tidak signifikan Terhadap Kepuasan Pelanggan.

Hal ini dapat mengindikasikan karena adanya review negatif tentang kualitas produk Teh Pucuk Harum dari beberapa pelanggan yang tidak puas pada produk Teh Pucuk Harum.

5. Keputusan Pembelian berpengaruh Positif dan signifikan Terhadap Kepuasan Pelanggan.

Hal ini diartikan pelanggan yang merasa puas dengan minuman Teh Pucuk Harum, memperlihatkan bahwa keputusan yang tepat meningkatkan tingkat kepuasan pelanggan.

5.2 Saran

Saran yang penulis bisa berikan pada berbagai pihak seperti:

1. Bagi Produk Teh Pucuk Harum
 - a. Meningkatkan keterlibatan pelanggan dengan Teh Pucuk Harum melalui aktivitas pemasaran yang interaktif. Perusahaan dapat mengembangkan program-program loyalitas, event, atau kampanye yang melibatkan pelanggan secara langsung. Hal ini dapat membangun hubungan yang lebih erat antara pelanggan dan merek Teh Pucuk Harum. Perusahaan harus menyediakan teh dalam kemasan yang memberi manfaat tambahan bagi pelanggan, seperti teh hijau yang bermanfaat guna menurunkan berat badan serta mencegah diabetes.
 - b. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas bahan baku serta proses produksi Teh Pucuk Harum. Perusahaan harus berinvestasi dalam

teknologi dan sumber daya yang diperlukan untuk menjaga konsistensi kualitas bahan baku dan proses produksi. Hal ini akan memastikan bahwa setiap produk Teh Pucuk Harum yang dihasilkan memenuhi standar kualitas yang tinggi.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi Universitas, penelitian ini dapat dijadikan menjadi acuan bagi mahasiswa yang mengambil mata kuliah Pemasaran dan membantu universitas dalam menerapkan teori-teori tentang Kualitas Produk.

Bagi Penelitian selanjutnya diharapkan menggunakan variabel diluar penelitian ini atau minimal menambahkan variabel (Harga, Promosi dan lainnya) agar memperoleh hasil yang lebih baik lagi.

