

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian melalui minat beli produk skintific (Studi Kasus Pada Mahasiswa Universitas Bhayangkara Jakarta Raya) Berdasarkan pada hipotesis yang telah dipaparkan di atas, hasil dari pengolahan pada data dan juga pembahasan, kesimpulan dari penelitian ini yaitu :

1. Kualitas Produk tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian
2. Kualitas produk berpengaruh positif terhadap minat beli
3. Harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian
4. Harga berpengaruh positif terhadap minat beli
5. Keputusan pembelian berpengaruh positif terhadap minat beli

#### **5.2 Keterbatasan Penelitian**

Penelitian ini memiliki keterbatasan yang diketahui dan tidak terduga, dan hasil yang diperoleh tidak memuaskan. Beberapa keterbatasan dan saran untuk penelitian selanjutnya adalah jumlah responden hanya 15 orang, sehingga data yang diperoleh belum menjelaskan kondisi yang menyebabkan meluasnya minat beli di kalangan konsumen. Untuk penelitian selanjutnya dapat dilakukan dengan jumlah responden yang lebih banyak lagi mengenai minat beli. Penelitian ini hanya melihat analisis kualitas produk, harga dan keputusan pembelian melalui minat beli, Oleh karena itu, masih terdapat peluang untuk mencari variabel lain yang dapat dijadikan bahan penelitian selanjutnya. Teknik pengumpulan data yang digunakan hanya berupa angket dan tidak menggunakan teknik wawancara mendalam, sehingga data yang diperoleh hanya berupa tanggapan terhadap pilihan yang dikembangkan.

### 5.3 Saran

Berdasarkan pada hasil dari analisis yang telah dilakukan pada penelitian dan juga pembahasan mengenai Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Melalui Minat Beli (Studi Kasus Pada Mahasiswa Universitas Bhayangkara Jakarta Raya), untuk itu peneliti menyampaikan implikasi dan manajerial yaitu :

#### 1. Bagi Perusahaan/Pelaku Bisnis

Hasil penelitian yang dilakukan pada mahasiswa Universitas Bhayangkara Jakarta Raya dapat menunjukkan bahwa kualitas produk, harga dan keputusan pembelian sudah memiliki hubungan yang dapat dikatakan cukup baik, untuk itu disarankan pada perusahaan dan juga para pelaku bisnis yang bergerak dibidang kosmetik dan *skincare* untuk dapat memasarkan produknya dengan baik agar dapat lebih menarik minat beli konsumen, dimana teori yang diperoleh dapat memberikan informasi tambahan terhadap perusahaan/pelaku bisnis.

#### 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

1. Untuk peneliti selanjutnya dapat mengembangkan variabel lain seperti *brand awarness*, kepuasan konsumen, *referral marketing* atau lain sebagainya yang terkait dengan kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian melalui minat beli, sehingga penelitian terhadap minat beli dapat dijelaskan dengan lebih baik lagi. Hal ini dikarenakan tingkat minat beli konsumen dapat mempengaruhi penjualan yang dihasilkan suatu perusahaan.

2. Dengan memperlihatkan hasil dari penelitian, Untuk memperbaiki kekurangan penelitian ini, sebaiknya penelitian selanjutnya menggunakan sampel yang lebih besar, menggunakan data yang lebih terkini, dan memperluas cakupan penelitian. Untuk memastikan bahwa penelitian menghasilkan hasil yang lebih relevan dan akurat.