

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai kualitas produk, harga, dan pelayanan terhadap keputusan pembelian produk pakaian *Bloods*, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk pakaian *Bloods*. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik kualitas produk dari produk pakaian *Bloods* maka akan semakin besar pengaruhnya terhadap keputusan pembelian produk pakaian *Bloods*.
2. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk pakaian *Bloods*. Hal ini menunjukkan bahwa harga menjadi alasan seseorang untuk mendorong seseorang melakukan keputusan pembelian produk pakaian *Bloods*.
3. Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk pakaian *Bloods*. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik pelayanan yang diberikan oleh *Bloods store* maka akan semakin besar pengaruhnya terhadap keputusan pembelian produk pakaian *Bloods*.
4. Kualitas produk, harga, dan pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk pakaian *Bloods*. Hal tersebut menyatakan bahwa jika harga yang rendah disandingkan dengan kualitas produk yang ditawarkan memuaskan pelanggan, dan disandingkan dengan

pelayanan yang memuaskan maka akan menghasilkan keputusan pembelian yang semakin tinggi.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan penelitian ini, saran berikut dapat diberikan kepada produk *Bloods* dan peneliti selanjutnya untuk mencapai hasil penelitian yang lebih baik:

1. Produk *Bloods* dapat terus menjaga dan meningkatkan kualitas produk dengan memperhatikan kombinasi logo dan warna agar mudah diingat. Hal ini membuat logo *Bloods* tetap diingat pelanggan lain dan membantu mereka membuat keputusan pembelian.
2. Produk *Bloods* terus menjaga harga yang ditawarkan kepada pelanggan tetap terjangkau. Misalnya dengan memberi harga terjangkau pada produk pakaian *Bloods* dibandingkan *distro* lain. Ketika pelanggan mendapatkan harga yang lebih rendah pada produk *Bloods*, kemungkinan besar mereka akan mengambil keputusan pembelian. Penetapan harga juga harus sepadan dengan pelayanan dan kualitas yang diberikan.
3. Pelayanan pada *Bloods store* terus ditingkatkan seperti ketelitian karyawan, daya tanggap karyawan, dan keramahan karyawan. Karena hal tersebut untuk menjadikannya lebih baik dan memuaskan pelanggan karena mendorong perilaku pelanggan dalam mengambil keputusan pembelian.