

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan terhadap Harga sebagai variabel X1, Kualitas Produk sebagai variable X2, Minat Beli sebagai variable Y1 dan Keputusan Pembelian sebagai variable Y2 produk *skincare* Somethinc pada Generasi Z di Kota Bekasi, sehingga peneliti menarik ringkasan kesimpulan sebagai berikut :

1. Harga berpengaruh secara signifikan terhadap Minat Beli. Hal ini menunjukkan bahwa semakin kualitas yang baik dan harga yang sesuai mampu menciptakan nilai yang dirasakan lebih tinggi, sehingga menarik lebih banyak konsumen dapat meningkatkan minat beli.
2. Harga berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa semakin harga yang lebih tinggi sebanding dengan kualitas yang diterima maka konsumen merasa mendapatkan nilai yang sesuai dengan biaya yang dikeluarkan dapat meningkatkan keputusan pembelian dan menarik lebih banyak konsumen.
3. Kualitas Produk berpengaruh secara signifikan terhadap Minat Beli. Hal ini menunjukkan bahwa produk dengan standar kualitas yang tinggi menawarkan manfaat yang memenuhi keinginan konsumen dapat menciptakan kepuasan dan kepercayaan. Konsumen akan lebih cenderung sering melakukan pembelian dan merekomendasikan produk tersebut kepada orang lain.

4. Kualitas Produk berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa bahwa kualitas yang diberikan oleh somethinc sangat konsisten dalam menggunakan bahan-bahan alami, sehingga meningkatkan keputusan pembelian konsumen. Dengan menjaga konsistensi dalam kualitas produk, somethinc berhasil memenuhi kebutuhan konsumen dan memperkuat loyalitas sehingga membuat konsumen merasa puas dengan produk tersebut.
5. Minat Beli berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa adanya minat beli mencerminkan tingkat ketarikan dan keinginan konsumen untuk membeli suatu produk. Ketika minat beli tinggi, konsumen cenderung lebih termotivasi untuk mengambil keputusan dalam melakukan pembelian.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka saran-saran yang diusulkan peneliti adalah sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan

Produk *skincare* Somethinc diharapkan sering-sering memberikan potongan harga atau diskon untuk konsumen agar dapat meningkatkan minat beli dan mampu meningkatkan keuntungan bagi produk Somethinc tersebut. Somethinc terus mempertahankan kualitas produknya dalam membangun kepercayaan serta rasa nyaman konsumen pada saat menggunakan produk Somethinc.

2. Bagi Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi penting bagi para akademisi dan industri. Serta berkontribusi pada penelitian literatur mengenai hubungan antara harga, kualitas produk dan minat beli terhadap keputusan pembelian. Implikasi ini dapat mendorong pengembangan teori dan model yang lebih komprehensif untuk memahami perilaku konsumen.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya diharapkan dapat menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya, namun dalam bentuk yang berbeda dan lebih menarik. Peneliti selanjutnya dapat menggunakan dan menambahkan variabel lain seperti, harga, promosi, *brand image* dan lain - lain. Serta peneliti selanjutnya, dapat melakukan penelitian pada brand *skincare* yang berbeda untuk memperluas cakupan penelitian mengenai faktor apa yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan keputusan Pembelian.