

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis faktor-faktor yang mendominasi konsumen dalam memilih produk di UD Surya Hita, Way Kanan, Provinsi Lampung. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan secara kuantitatif maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Faktor pelayanan (F3) merupakan faktor yang paling dominan terhadap keputusan konsumen di tunjukkan dengan nilai mean sebesar 0,62 dan nilai value sebesar 118.
2. Faktor kualitas produk (F1) merupakan faktor dominan urutan ke dua terhadap keputusan konsumen di tunjukkan dengan nilai mean sebesar 0,59 dan nilai value sebesar 112.
3. Faktor harga (F4) merupakan faktor dominan urutan ke tiga terhadap keputusan konsumen di tunjukkan dengan nilai mean 0,55 dan nilai value sebesar 105.
4. Faktor citra merek (F2) merupakan faktor dominan urutan ke empat terhadap keputusan konsumen di tunjukkan dengan nilai mean 0,51 dan nilai value sebesar 97.
5. Faktor ekonomi konsumen (F5) merupakan faktor dominan urutan terakhir terhadap keputusan konsumen di tunjukkan dengan nilai mean mean sebesar 0,49 dan nilai value sebesar 93.

B. Saran

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa faktor pelayanan, kualitas produk, dan harga memiliki dominasi yang signifikan terhadap hasil yang dicapai dalam penulisan ini. Kesimpulan tersebut mencerminkan hubungan yang kompleks antara variabel-variabel yang diteliti, memberikan wawasan yang lebih dalam mengenai topik yang dibahas. Beberapa temuan kunci menunjukkan adanya korelasi positif dan negatif yang perlu diperhatikan dalam pengambilan keputusan atau perumusan strategi di masa mendatang. Maka penulis dapat diberikan saran sebagai berikut :

1. Bagi Penelitian Selanjutnya

- a. Bagi peneliti selanjutnya, peneliti berharap agar dapat melakukan pengujian lebih lanjut mengenai faktor-faktor yang mendominasi keputusan konsumen dalam memilih produk pada objek yang berbeda.
- b. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk menambahkan variabel-variabel lain yang mungkin mendominasi keputusan konsumen, seperti aspek promosi dan diskon, lokasi, tren atau mode, ulasan pelanggan, dan lain-lain. Selain itu, peneliti juga dapat menggunakan metode penelitian yang lebih beragam, seperti metode kualitatif atau metode campuran, untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang keputusan konsumen dan preferensi mereka terhadap faktor-faktor yang mempengaruhinya. Dengan demikian, penelitian ini dapat menjadi acuan dalam membuat keputusan strategi penjualan bagi bisnis skala kecil dan menengah, serta bermanfaat sebagai referensi untuk

pengembangan studi pemasaran, terutama untuk Usaha Dagang dan UMKM.

2. Bagi UD Surya Hita, Way Kanan Provinsi Lampung
 - a. Dari segi ekonomi konsumen, sebaiknya pemilik UD Surya Hita, Way Kanan Provinsi Lampung dapat menetapkan harga dan dapat memastikan bahwa produk yang ditawarkan dapat diterima oleh berbagai lapisan masyarakat. Karena meskipun ekonomi konsumen tidak memiliki dominasi yang kuat tetapi ekonomi konsumen tetap memiliki pengaruh dalam pemilihan produk di UD Surya Hita, Way Kanan Provinsi Lampung.
 - b. Dari segi citra merek, sebaiknya pemilik UD Surya Hita, Way Kanan Provinsi Lampung dapat mencari produk yang memiliki citra merek yang bagus dan dikenal oleh khalayak umum. Karena produk yang memiliki citra merek yang bagus agar dapat menarik konsumen untuk memilih produk yang di jual UD Surya Hita, Way Kanan Provinsi Lampung dibandingkan dengan produk pesaing.
 - c. Dari segi harga, sebaiknya pemilik UD Surya Hita, Way Kanan Provinsi Lampung dapat mencari produk yang harganya terjangkau bagi semua kalangan. Karena harga dapat mendominasi keputusan konsumen dalam memilih produk di UD Surya Hita, Way Kanan Provinsi Lampung, meskipun berada pada posisi yang ke tiga.
 - d. Dari segi kualitas produk, sebaiknya pemilik UD Surya Hita, Way Kanan Provinsi Lampung dapat melakukan pemilihan produk yang

berkualitas dengan lebih cermat. Karena kualitas produk dapat mendominasi keputusan konsumen dalam memilih produk di UD Surya Hita, Way Kanan Provinsi Lampung.

- e. Dari segi pelayanan, sebaiknya pemilik UD Surya Hita, Way Kanan Provinsi Lampung dapat meningkatkan pelayanannya pelayanan yang ramah dan cepat. Karena pelayanan merupakan faktor yang mendominasi keputusan konsumen dalam memilih produk di UD Surya Hita, Way Kanan Provinsi Lampung.
- f. Dari segi keputusan konsumen, sebaiknya UD Surya Hita, Way Kanan Provinsi Lampung mampu meningkatkan keunggulan dalam hal kepercayaan konsumen terhadap kualitas pelayanan, kualitas produk, harga, dan citra merek. Dengan demikian, UD Surya Hita, Way Kanan Provinsi Lampung dapat mempertahankan pelanggannya dan dapat menarik lebih banyak lagi konsumen baru agar dapat melakukan pembelian produk di UD Surya Hita, Way Kanan Provinsi Lampung, serta dapat merekomendasikan kepada khalayak agar membeli produk *home appliances* di UD Surya Hita, Way Kanan Provinsi Lampung.
- g. Untuk meningkatkan kinerja dan daya saing, UD Surya Hita di Way Kanan, Provinsi Lampung disarankan untuk melakukan perbaikan pada sistem operasionalnya. Perbaikan ini bertujuan untuk memastikan produk yang dijual tetap berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau. Selain itu, penting untuk tetap memikirkan profitabilitas agar usaha dapat terus berkelanjutan.