

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

V.1. Simpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan melalui analisis *Partial Least Square* (PLS) mengenai Keputusan Pembelian Minuman Priobiotik Yakult di Kelurahan Rawajati, maka dapat ditarik suatu kesimpulan sebagai berikut:

- a. Produk secara langsung berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Yakult. Hal ini menunjukkan bahwa konsumen melihat Produk yang ditawarkan memiliki banyak manfaat serta keuntungan yang didapat dari produk tersebut, oleh karena itu konsumen tertarik untuk melakukan keputusan pembelian produk tersebut.
- b. Harga secara langsung berpengaruh negatif serta tidak signifikan terhadap keputusan pembelian Yakult. Hal ini menunjukkan bahwa konsumen tidak melihat Harga sebagai faktor penentu saat konsumen akan melakukan keputusan pembelian terhadap produk tersebut.
- c. Tempat/Saluran Distribusi secara langsung berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Yakult. Hal ini menunjukkan bahwa konsumen melihat Tempat/Saluran Distribusi sebagai faktor penentu saat konsumen akan melakukan keputusan pembelian terhadap produk.

V.2 Saran

Berdasarkan uraian kesimpulan di atas, maka penulis dapat memberikan saran sebagai berikut:

- a. Pada variabel Produk, peneliti menyarankan lebih memiliki banyak varian dalam berbagai rasa sehingga konsumen semakin tertarik untuk membelinya, kemasan dan kualitas semakin di tingkatkan dalam packaging. Dan mempertahankan manfaat untuk kesehatan yang sudah terdapat pada produk tersebut sehingga mempengaruhi konsumen tertarik melakukan keputusan pembelian Yakult.

- b. Pada variabel Harga, peneliti menyarankan Harga produk pada minuman probiotik Yakult harus dalam keadaan stabil, Harga Yakult terjangkau bagi konsumen, Harga Yakult lebih murah daripada pesaing sehingga muncul ketertarikan konsumen untuk melakukan keputusan pembelian produk tersebut.
- c. Pada variabel Tempat/Saluran Distribusi, peneliti menyarankan dalam menerapkan Tempat/Saluran Distribusi sebaiknya pihak perusahaan harus lebih memperhatikan dalam kecepatan dan ketepatan produk yang dikirim, serta pendistribusian produknya yang harus semakin luas mencakup seluruh wilayah sehingga masyarakat lebih mengenal dan dapat melakukan pembelian. Dikarenakan dengan sistem pendistribusian yang baik dan sesuai dengan yang dibutuhkan para konsumen dapat menimbulkan kesan yang baik di benak konsumen dalam perusahaannya tersebut sehingga konsumen akan melakukan keputusan pembelian produk secara terus menerus dan merasa yakin, dan akan menjadi loyal terhadap perusahaan maupun produknya.