

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Menemukan risiko positif persepsi harga, citra merek, dan perilaku konsumen mempengaruhi keputusan pembelian produk kosmetik Implora di Orzora Lumajang menjadi tujuan penelitian ini. Berbagai kesimpulan dapat diambil dari penelitian berdasarkan rumusan masalah, tujuan, dan hipotesis penelitian, serta pembahasan hasil penelitian yang diberikan pada bab sebelumnya.

Kesimpulan tersebut antara lain sebagai berikut:

- a. persepsi harga tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk kosmetik implora di Orzora Lumajang. Hal ini dikarenakan toko orzora tidak dapat memberikan tarif yang sesuai dengan hal itu harapan konsumen, maka konsumen akan memiliki persepsi negatif terhadap pembelian produk lipstik implora maka akan menurun.
- b. Citra merek berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian produk kosmetik implora di Orzora Lumajang. Hal ini dikarenakan konsumen cenderung memperhatikan nama merek ketika membeli suatu produk. Produk lipstik Implora dapat menunjukkan bahwa harga sesuai dengan merek dan manfaat yang diterima konsumen.
- c. Perilaku konsumen berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian produk kosmetik lipstik implora di orzora Lumajang. Hal ini terjadi kemungkinan karena perilaku pelayanan yang diberikan sudah dirasa baik, sesuai dengan

ekspektasi dan harapan konsumen, sehingga konsumen merasa nyaman dan dapat merasakan kualitas pelayanan yang diberikan dan pada akhirnya akan melakukan pembelian selanjutnya.

5.2 Saran

Berdasarkan temuan penelitian ini, terdapat saran yang diberikan untuk mendukung hasil penelitian yang disajikan di bawah ini:

a. Bagi perusahaan.

1) Persepsi harga

Disarankan untuk toko produk lipstik implora diorzora agar supaya lebih memperhatikan harga yang pasarkan sesuai dengan perkembangan pasar saat ini guna untuk mempertahankan konsumen yaitu dengan cara menganalisis pasar dan penentuan harga yang fleksibel untuk meningkatkan pembelian produk implora di Orzora Lumajang.

2) Citra Merek

Disarankan untuk toko produk lipstik implora diorzora agar supaya lebih menjaga kualitas merek agar dapat meningkatkan konsumen untuk melakukan pembelian produk lipstik implora, Karena perkembangan pasar yang begitu pesat dan banyaknya *brand-brand* pesaing saat ini dan sebaiknya pihak Toko harus lebih mengutamakan Merek produk Lipstik Implora supaya konsumen lebih memilih dan membeli produk lipstik Implora.

3) Perilaku Konsumen

Disarankan untuk toko produk lipstik implora diorzora agar supaya lebih memperhatikan keinginan dan kebutuhan konsumen dalam segi perilaku yaitu

dengan cara memberikan fasilitas terbaik, mendengarkan umpan balik pelanggan, kustomisasi menu dan pelayanan yang cepat dan efisien dan bersikap ramah kepada pembeli di Orzora Lumajang.

b. Bagi peneliti selanjutnya

1) Topik lain perlu digunakan jika menggunakan penelitian ini, hal ini perlu dilakukan untuk memperluas penelitian dengan menggunakan variabel yang lain seperti promosi, kualitas produk, citra merek, dan persepsi konsumen. Diharapkan penelitian ini bisa digunakan sebagai referensi serta informasi bagi peneliti selanjutnya untuk lebih dikembangkan lagi dalam penelitiannya.

2) Penelitian ini dapat ditindaklanjuti dengan menggunakan:

a) Populasi yang lebih luas dari penelitian sebelumnya atau memilih populasi yang berbeda untuk memperoleh wawasan yang lebih luas.

b) Sampel yang representatif dari populasi yang lebih luas serta memastikan sampel tersebut mencakup karakteristik yang mungkin mempengaruhi dalam penelitian.

c) Periode waktu penelitian yang lebih luas atau yang lebih sempit guna untuk memahami bagaimana hasil penelitian berubah seiring waktu.

3) Penelitian pada tema yang sama harus mempergunakan teori-teori yang berbeda agar mendapatkan pandangan yang luas dengan pembahasan yang lebih terbaru. Teori yang bisa digunakan yaitu teori perilaku konsumen yang mempelajari tentang preferensi konsumen, sikap konsumen dan proses keputusan pembelian.