

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. KESIMPULAN**

Berdasarkan analisis dan pembahasan tentang Pengaruh Persepsi Harga, Kualitas Pelayanan, dan Inovasi Produk terhadap Keputusan Pembelian pada Furniture Cv. Samlawi di Kota Jakarta Selatan, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel persepsi harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Furniture Cv. Samlawi. Artinya, semakin baik persepsi terhadap harga yang ditawarkan maka semakin besar kemungkinan konsumen tertarik untuk melakukan pembelian ulang, karena sesuai dengan daya beli konsumen.
2. Variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Furniture Cv. Samlawi. Artinya, semakin baik kualitas pelayanan maka semakin tinggi pula tingkat kepuasan yang dirasakan konsumen.
3. Variabel inovasi produk tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Artinya, semakin baik inovasi produk maka semakin efektif produk tersebut sehingga akan mendorong konsumen untuk membeli produk tersebut.

Pengaruh Persepsi Harga, Kualitas Pelayanan, dan Inovasi Produk terhadap Keputusan Pembelian pada Furniture Cv. Samlawi di Kota Jakarta Selatan. Dapat dilihat pada hasil koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa pengaruh variabel persepsi harga, kualitas pelayanan, dan inovasi produk terhadap keputusan pembelian. Jika semakin tinggi nilai maka semakin baik. Dengan hasil demikian bisa disimpulkan variabel independen yaitu persepsi harga, kualitas pelayanan, dan inovasi produk secara bersama-sama berpengaruh signifikan pada variabel dependen yaitu keputusan pembelian.

#### **B. SARAN**

Berdasarkan analisis dan pembahasan tentang Pengaruh Persepsi Harga, Kualitas Pelayanan, dan Inovasi Produk terhadap Keputusan Pembelian pada Furniture Cv. Samlawi di Kota Jakarta Selatan. Hasilnya, rekomendasi yang ditampilkan dalam hasil pencarian adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan perlu lebih memikirkan penetapan harga produk yang akan dijual, menyesuaikan harga produk agar sesuai dengan pangsa pasar, perusahaan perlu memantau pergerakan harga pesaing untuk memiliki strategi melihat apa yang disukai konsumen produk pesaing hanya karena lebih terjangkau.

2. Perusahaan sebaiknya memperhatikan kualitas pelayanan karena memperhatikan kualitas pelayanan untuk meningkatkan atau mempertahankan kualitas pelayanan dengan melakukan pelatihan karyawan, implementasi prosedur standar yang lebih baik dan menerapkan umpan balik konsumen untuk membaik berkelanjutan.
3. Perusahaan harus memperhatikan inovasi produk karena dengan perusahaan memperhatikan inovasi produk terutama desain dan bentuk pada produk merupakan faktor yang sangat mempengaruhi daya beli konsumen.

