

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis pembahasan variabel Pengaruh *Citra merek*, Saluran distribusi dan Harga terhadap Keputusan Pembelian. Dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Citra Merek berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian oleh karena itu produsen harus lebih memperhatikan dan menciptakan citra merek yang dapat diingat dengan mudah oleh konsumen.
2. Harga berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian oleh karena itu pihak produsen harus memperhatikan masalah harga karena masyarakat membelikan dengan harga yang ramah di kantong dan memiliki rasa yang enak
3. *Saluran distribusi* berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian oleh karena itu pihak produsen harus memperbanyak lagi konsumen yang akan mengambil produk dalam jumlah besar guna meningkatkan produk yang lebih banyak lagi dan dapat dikonsumsi oleh banyak konsumen.
4. Secara bersama-sama semua variabel independen berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa citra merek, saluran distribusi dan harga mempunyai pengaruh dan signifikan terhadap keputusan pembelian
5. Berdasarkan hasil uji persamaan disimpulkan bahwa variabel independen terdiri dari citra merek, saluran distribusi, harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

B. Saran

Adapun saran-saran yang diberikan melakukan penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1. Pihak produsen disarankan untuk mempertankan dan meningkatkan *Citra Merek* yang positif di benak konsumen, dengan cara mempersiapkan barang yang dipesan oleh konsumen dengan sebaik mungkin sesuai dengan produk yang ditawarkan, sehingga akan tercipta *brand* yang positif di mata pelanggan, dan pada akhirnya dapat mendorong munculnya pembelian di masa mendatang.

2. Pihak Produsen disarankan untuk mempertahankan, variasi *Harga* pada produk yang paling banyak diminati konsumen sesuai dengan kebutuhan, sehingga konsumen yang membeli produk. Sehingga pada akhirnya dapat mendorong munculnya pembelian di masa mendatang.
3. Produsen Keripik disarankan untuk membuat atau menciptakan Saluran distribusi yang dapat mencapai daerah-daerah agar pembelian masyarakat lebih menarik yang mudah disukai oleh konsumen
4. Guna untuk mempertahankan, varian harga citra merek dan distribusi yang diberikan kepada konsumen sehingga konsumen yang membeli produk. Sehingga pada akhirnya dapat mendorong munculnya pembelian di masa mendatang dan menimbulkan kepuasan terhadap konsumennya