

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan tujuan, hasil penelitian dan pembahasan mengenai Pengaruh Atribut Produk dan Persepsi Harga terhadap Keputusan Pembelian Produk Televisi di Outlet PT. Ufo Elektronika Kertajaya Surabaya, maka dapat disimpulkan bahwa :

Atribut produk televisi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk televisi di PT. Ufo Elektronika Kertajaya Surabaya.

Persepsi harga televisi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel keputusan pembelian televisi di PT. Ufo Elektronika Kertajaya Surabaya.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian Pengaruh Atribut Produk dan Persepsi Harga terhadap Keputusan Pembelian Produk Televisi di Outlet PT. Ufo Elektronika Kertajaya Surabaya, maka penulis dapat memberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Untuk mendongkrak lebih banyak calon konsumen yang mendatangi outlet PT. Ufo Elektronika Surabaya, maka PT. Ufo Elektronika Surabaya perlu membuka outlet dalam lokasi mall yang ada di wilayah kota Surabaya, dengan banyaknya warga berbelanja di mall setempat, bisa jadi mereka juga masuk ke dalam outlet PT. Ufo Elektronika Surabaya, sehingga mendapat peluang pembelian yang lebih besar.
2. Untuk para konsumen atau pelanggan setelah mereka melakukan transaksi pembelian, pihak PT. Ufo Elektronika Surabaya perlu mencatat identitas

pembeli, seperti nomor hand phone/WA. Untuk dibuat grup WA pelanggan, sehingga dengan mudah pihak PT. Ufo Elektronika Surabaya memberikan informasi terkait dengan semua produk yang dijual, jika informasi tersebut menarik dan menguntungkan bagi para pelanggan, dengan pasti mereka akan mengunjungi outlet PT. Ufo Elektronika Surabaya.

3. Mengadakan acara Temu Pelanggan, semisal dalam rangka merayakan hari jadi Kota Surabaya, dengan tujuan disamping lebih mengeratkan silaturahmi dengan para pelanggan sekaligus sebagai media promosi dan menjaring ide atau keluhan para pelanggan terhadap perkembangan outlet PT. Ufo Elektronika Surabaya.