

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengujian menggunakan analisis PLS untuk menguji Pengaruh Persepsi Harga dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Mie Gacoan di Kota Surabaya (Studi pada aplikasi Shopee Food), maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa persepsi harga berkontribusi terhadap keputusan pembelian Mie Gacoan di Kota Surabaya. Harga yang terjangkau memiliki pengaruh yang kuat terhadap keputusan pembelian konsumen dan kecenderungan mereka untuk membeli produk tersebut lagi di masa depan. Harga yang terjangkau membuat produk ini lebih menarik bagi konsumen karena sesuai dengan anggaran mereka, maka keputusan pembelian juga akan ikut meningkat.
2. Besarnya kuantitas promosi yang ditawarkan memiliki pengaruh yang nyata terhadap keputusan pembelian Mie Gacoan di Kota Surabaya. Temuan menunjukkan bahwa semakin besar kuantitas promosi yang diberikan, semakin besar kemungkinan konsumen memilih untuk membeli produk ini. Dalam konteks ini, penawaran promosi berperan sebagai faktor yang mendorong konsumen untuk melihat produk ini sebagai kesempatan yang menguntungkan yang mengakibatkan keputusan pembelian meningkat.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil dari penelitian dan kesimpulan, maka terdapat beberapa saran yang diberikan untuk dijadikan bahan pertimbangan oleh pihak yang bersangkutan dalam merumuskan pengambilan keputusan, diantaranya sebagai berikut :

1. Dalam persaingan bisnis yang ketat, Mie Gacoan harus mampu menjaga keterjangkauan harga yang diberikan, dengan beberapa cara seperti, pertimbangkan untuk menawarkan berbagai pilihan kemasan atau ukuran produk Mie Gacoan dengan harga yang beragam. Ini memungkinkan konsumen dengan berbagai anggaran untuk tetap dapat membeli produk sesuai dengan kebutuhan dan preferensi mereka. Sajikan opsi paket bundling yang menggabungkan beberapa produk Mie Gacoan dengan harga yang lebih terjangkau daripada pembelian terpisah. Ini dapat mendorong konsumen untuk membeli lebih banyak dan merasakan nilai lebih besar.
2. Banyaknya promosi yang diberikan Mie Gacoan turut berkontribusi dalam meningkatnya keputusan pembelian Mie Gacoan di Kota Surabaya, pihak Mie Gacoan dapat meningkatkannya dari segi variasi promosi seperti Tawarkan berbagai jenis promosi yang beragam. Ini termasuk diskon persentase, potongan harga tetap, penawaran buy one get one (BOGO), atau bonus produk. Variasi ini akan memberikan opsi yang lebih besar kepada konsumen, meningkatkan peluang untuk menarik minat yang berbeda.