

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **1.1 Kesimpulan**

Berdasarkan Penelitian yang sudah dilakukan tentang pengaruh produk dan harga terhadap minat beli konsumen selama pandemi pada CV Pesona Elok Wiyung Surabaya (Studi kasus pada seluruh konsumen MS Glow by Elok Nabila distributor resmi pusat) sehingga bisa ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Produk dan Harga secara simultan memiliki pengaruh terhadap Minat Beli Konsumen.
2. Produk berpengaruh signifikan terhadap Minat Beli Konsumen.
3. Harga berpengaruh signifikan terhadap Minat Beli Konsumen.

#### **1.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka bisa di berikan beberapa saran terkait hasil penelitian yang telah dilakukan diantaranya sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Bagi CV. Pesona Elok (MS Glow by Elok Nabila distributor resmi pusat) cukup penting bawasannya produk MS Glow banyak varian tersebut dipertahankan dan di inovasikan menjadi yang lebih baik untuk produk produk baru yang mungkin akan muncul selain itu membuat katalog produk produk yang ditawarkan yang baik, menjelaskan manfaat produk serta menggunakan Bahasa yang mudah

dimengerti pada outlet sehingga calon konsumen menjadi lebih tertarik serta minat untuk membeli produk MS Glow menjadi lebih baik

Selain pada produk dari MS Glow, CV Pesona Elok MS Glow by Elok Nabila distributor resmi pusat) juga perlu memperhatikan harga yang di patok pada produk produk yang ditawarkannya karena harga sangat berperan penting pada minat beli konsumen sehingga selain membuat event diskon, namun juga membuat harga yang lebih terjangkau dan lebih sesuai dengan target pasar MS Glow agar minat beli konsumen akan produk MS Glow tentunya akan semakin baik.

## 2. Bagi Penelitian Selanjutnya

Bagi penelitian selanjutnya diharapkan dapat lebih variatif lagi dalam mengeksplere faktor faktor apa saja yang dapat mempengaruhi minat beli konsumen tidak sebatas produk dan harga saja.