

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengujian data dan pembahasan yang dilakukan mengenai kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian konsumen *jersey* Erspo tim nasional sepak bola Indonesia di Surabaya, maka hal tersebut mengarah pada kesimpulan bahwa:

1. Kualitas produk dapat memberikan kontribusi pada keputusan pembelian *jersey* Erspo tim nasional sepak bola Indonesia di Surabaya. Hal tersebut diperlihatkan dari analisis pada kualitas produk yang menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Kehandalan produk menjadi indikator terkuat dalam mempengaruhi perilaku konsumen untuk melakukan pembelian seperti kenyamanan bahan jersey saat digunakan. Kualitas produk yang baik, nyaman, dan mampu memenuhi kebutuhan konsumen, akan meningkatkan keputusan pembelian konsumen. Semakin menerapkan kualitas produk yang berkualitas mampu meningkatkan keputusan pembelian.
2. Harga dapat memberikan pengaruh positif terhadap keputusan pembelian *jersey* Erspo tim nasional sepak bola Indonesia di Surabaya. Melalui indikator kesesuaian harga dengan manfaat memiliki kontribusi terhadap keputusan pembelian *jersey* Erspo tim nasional sepak bola Indonesia di Surabaya. Konsumen merasa puas dan bangga ketika menggunakan *jersey* resmi tim nasional sepak bola Indonesia. Hal ini membuktikan bahwa

semakin sesuai harga dengan manfaat yang diberikan maka akan semakin meningkatkan keputusan pembelian.

5.2 Saran

Beberapa saran yang peneliti sampaikan terhadap hasil dari penelitian ini untuk dijadikan sebagai dasar dalam pertimbangan pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

1. Disarankan kepada Erspo untuk meningkatkan kualitas produk terutama pada kehandalan produk dan daya tahan produk. Kehandalan produk menjadi faktor terbesar yang mempengaruhi keputusan pembelian. Pemilihan bahan-bahan yang premium dan berkualitas harus selalu dijaga, tetapi mempertahankan proses produksi yang sesuai standar perusahaan, serta kualitas produk harus selalu dikontrol oleh Erspo.
2. Disarankan Erspo untuk menyesuaikan strategi penetapan harga yang sesuai dan kompetitif dalam mempengaruhi keputusan pembelian. Kesesuaian harga dengan manfaat menjadi faktor terbesar dalam mempengaruhi keputusan pembelian. Erspo harus memperhatikan faktor pemilihan harga serta manfaat material dan emosional yang diberikan kepada konsumen, dengan keseimbangan harga dengan manfaat yang dijaga dan dikontrol dapat meningkatkan keputusan pembelian konsumen.
3. Penelitian selanjutnya disarankan untuk menambah variabel lain yang mempengaruhi keputusan pembelian agar diperoleh hasil penelitian yang lebih baik lagi. Peneliti menyarankan untuk dapat memperluas cakupan

kualitas produk, serta menambahkan variabel lain seperti citra merek dan promosi guna memperoleh hasil yang lebih komprehensif dan aplikatif.