

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh persepsi harga, kualitas produk, dan citra merek terhadap keputusan pembelian rokok Surya Gudang Garam di Kecamatan Kertosono, Kabupaten Nganjuk, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Persepsi harga berkontribusi terhadap keputusan pembelian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keterjangkauan harga yang sesuai dengan daya beli konsumen menjadi pertimbangan utama dalam pembelian rokok Surya Gudang Garam. Selain itu, kesesuaian harga dengan kualitas serta manfaat yang diperoleh turut memperkuat keputusan konsumen untuk melakukan pembelian. Semakin baik persepsi konsumen terhadap harga, semakin tinggi kecenderungan konsumen untuk melakukan pembelian. Oleh karena itu, persepsi harga menjadi salah satu faktor penting yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen.
2. Kualitas produk berkontribusi terhadap keputusan pembelian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keandalan produk dalam memberikan pengalaman rasa yang konsisten pada setiap pembelian menjadi aspek utama dalam membentuk penilaian konsumen terhadap kualitas rokok Surya Gudang Garam. Selain itu, cita rasa, aroma, mutu kinerja, dan daya tahan produk turut memberikan kepuasan bagi konsumen. Semakin baik kualitas produk yang dirasakan, semakin tinggi

kecenderungan konsumen untuk melakukan pembelian. Oleh karena itu, kualitas produk menjadi faktor penting yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen.

3. Citra merek berkontribusi terhadap keputusan pembelian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa personalitas merek melalui pengenalan dan kepercayaan konsumen terhadap merek menjadi aspek utama dalam membentuk citra merek rokok Surya Gudang Garam. Selain itu, reputasi merek yang baik serta kemampuan merek dalam menciptakan ikatan emosional turut memperkuat keputusan pembelian konsumen. Semakin positif citra merek yang terbentuk, semakin tinggi kecenderungan konsumen untuk melakukan pembelian. Oleh karena itu, citra merek menjadi faktor penting yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. PT Gudang Garam diharapkan mempertahankan keterjangkauan harga yang sesuai dengan daya beli konsumen karena menjadi pertimbangan utama dalam pembelian rokok Surya Gudang Garam. Kesesuaian harga dengan kualitas dan manfaat produk juga perlu dijaga agar keputusan pembelian konsumen tetap meningkat.
2. PT Gudang Garam diharapkan menjaga keandalan produk dalam memberikan pengalaman rasa yang konsisten pada setiap pembelian karena menjadi aspek utama dalam membentuk penilaian konsumen

terhadap kualitas rokok Surya Gudang Garam. Konsistensi cita rasa, aroma, dan mutu produk perlu dipertahankan untuk meningkatkan kepuasan dan keputusan pembelian konsumen.

3. PT Gudang Garam diharapkan memperkuat personalitas merek melalui pengenalan dan kepercayaan konsumen terhadap merek karena menjadi aspek utama dalam membentuk citra merek rokok Surya Gudang Garam. Reputasi dan karakter merek yang khas perlu dipertahankan agar mampu meningkatkan keputusan pembelian konsumen.
4. Penelitian selanjutnya disarankan untuk mengembangkan model penelitian dengan menambahkan variabel lain yang berpotensi memengaruhi keputusan pembelian, seperti promosi, loyalitas konsumen, gaya hidup, keberadaan produk pesaing seperti rokok ilegal, serta kenaikan cukai. Selain itu, perluasan wilayah penelitian juga diperlukan agar hasil penelitian dapat memberikan gambaran yang lebih luas mengenai perilaku konsumen rokok di berbagai kondisi sosial dan ekonomi masyarakat.