

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil yang telah dianalisis dalam penelitian ini, peneliti dapat menyimpulkan dari penelitian mengenai Kualitas Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian smartphone iphone Tangerang Selatan, diantaranya:

1. Hipotesis Pertama yaitu Kualitas Produk berpengaruh parsial terhadap Keputusan Pembelian smartphone iphone Tangerang Selatan. Hasil dalam penelitian ini terkait kualitas produk smartphone iphone yang responden beli memiliki kualitas yang baik. Smartphone iPhone harus terus berinovasi dan menjaga kualitas produk yang dijual di pasaran karena kualitas produk merupakan nilai yang besar. Apple perlu memikirkan segmen pasar kelas menengah karena sebagian pihak menilai harga smartphone iPhone terlalu mahal untuk sebagian kalangan. Oleh karena itu, harga aksesoris bermerek iPhone mungkin terjangkau, namun tidak sesuai dengan kualitas beberapa di antaranya, karena ada pula yang cepat rusak, dan hal ini harus dilakukan. Selesaikan masalah dengan segera untuk mencegah pelanggan dan pengguna beralih ke merek lain.
2. Hipotesis Kedua yaitu Harga berpengaruh parsial terhadap Keputusan Pembelian smartphone iphone Tangerang Selatan. Hasil dalam penelitian ini terkait pada harga smartphone iphone yang responden beli bervariasi tergantung produknya. Meski produk smartphone iPhone tersedia di Tangsel, namun responden menilai harganya mahal. Apple perlu memikirkan segmen pasar kelas menengah karena sebagian pihak menilai harga smartphone iPhone terlalu mahal untuk sebagian kalangan. Oleh karena itu, harga aksesoris bermerek iPhone mungkin terjangkau, namun tidak sesuai dengan kualitas beberapa di antaranya, karena ada pula yang cepat rusak, dan hal ini harus dilakukan dengan segera untuk mencegah pelanggan dan pengguna beralih ke merek lain.
3. Kualitas Produk dan Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian smartphone iphone di Tangerang Selatan. Hasil dalam penelitian ini terkait pada Kualitas Produk smartphone iphone yang canggih dan inovatif, sepadan dengan harga yang ditawarkan tergantung seri produk smartphone iphone.

5.2. Saran

1. Kualitas produk memberikan pengaruh terhadap keputusan pembelian iPhone. Perusahaan harus tetap melakukan inovasi dalam hal kualitas produk dan meningkatkan beberapa fitur produk. Perusahaan perlu meningkatkan keragaman, kepentingan dan kelengkapan smartphone meskipun persepsi pengguna sudah baik. Perusahaan sebaiknya harus mampu berlomba untuk menciptakan fitur-fitur dan keunggulan baru yang ditawarkan ke konsumen dan lebih meningkatkan kualitas produk smartphone.
2. Harga memberikan pengaruh terhadap keputusan pembelian iPhone. Perusahaan smartphone perlu mempertimbangkan penentuan harga berdasarkan kesesuaian harga dengan kualitas produk persepsi yang baik. Namun perusahaan juga perlu memperhatikan harga yang ditawarkan pesaing lain
3. Kualitas Produk dan Harga berpengaruh terhadap Keputusan pembelian iPhone. Hal ini karena kualitas Produk yang ditawarkan sangat bagus dan harga yang ditawarkan cukup mahal, tetapi pelanggan tetap membeli smartphone iPhone karena iPhone menawarkan fitur terbaru dan canggih terdahulu dibanding smartphone lainnya.

5.2.1. Bagi Perusahaan

1. Melalui kualitas produk, *Apple* bisa mempertahankan pelanggannya di Tengah persaingan. Kualitas Produk yang dirasakan sangat berpengaruh terhadap kesetiaan. Lebih dari itu *Apple* bisa meningkatkan pelanggan yang setia karena kualitas yang ditawarkan. Kemudahan dalam penggunaan smartphone iPhone bisa memberikan perangkat lunak yang inovatif misal fitur *Face id* (membuka layar *smartphone* lewat wajah) bisa memudahkan pelanggannya dalam penggunaannya.
2. Melalui Harga, *Apple* bisa dibalang menurun, hal ini terjadi bisa dikarenakan oleh banyak faktor dan salah satu faktor tersebut adalah sudah banyaknya masyarakat yang mempunyai produk *iPhone*. Harga *iPhone* second hand atau bekas memang sudah banyak masyarakat yang mampu untuk membelinya karena harga *iPhone* bekas yang sangat jauh lebih murah dibandingkan dengan harga *iPhone* baru. Sebaiknya jika *Apple, Inc* ingin prestise dan kesan yang diberikan oleh produk *iPhone*

bisa menjadi lebih baik di benak konsumen, Apple harus lebih mempertegas segmen pasar yang mereka tuju, baik itu melalui media iklan, pemasar, dan menjaga kestabilan harga produk mereka

3. Melalui Keputusan Pembelian, berdasarkan pengalaman pelanggan dalam membeli *smartphone iphone* dirasa cukup baik. Hasil penelitian ini terkait kualitas yang ditawarkan *smartphone iphone*. Apple selalu mendengar masukan dari pelanggan melalui saran / kritik online, dan terus berkembang dan berinovasi sesuai dengan pelanggan *smartphone iphone* inginkan.

5.2.2. Bagi Peneliti Selanjutnya

1. Penelitian ini bisa dijadikan referensi untuk penelitian selanjutnya dan menjadikan pembelajaran untuk meneliti loyalitas pelanggan dalam suatu perusahaan.
2. Peneliti selanjutnya, dapat memilah mana kelebihan dalam penelitian ini yang bisa diambil dan kekurangan dalam penelitian yang bisa diperbaiki atau mungkin mengembangkan dalam penelitian selanjutnya.

5.2.3. Bagi Universitas

1. Diharapkan penelitian ini bisa dijadikan informasi dan memperkaya referensi di dalam perpustakaan di kampus Universitas Pembangunan Jaya.
2. Diharapkan penelitian ini juga bisa memperkaya referensi penelitian program studi Manajemen yang dilakukan oleh mahasiswanya terutama referensi terkait pada bidang pemasaran.