

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang pengaruh kualitas produk dan persepsi harga terhadap kepuasan pelanggan pada PT Kudhi Piranti sebagaimana telah diuraikan secara seksama pada bab sebelumnya dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Variabel kualitas produk berpengaruh positif terhadap kepuasan konsumen dibuktikan dengan nilai koefisien regresi kualitas produk b_1 positif yaitu 2,923 dengan tingkat signifikan 0,004 dibawah *level of significant* yaitu 0,05.
2. Variabel persepsi harga berpengaruh positif terhadap kepuasan konsumen dibuktikan dengan nilai koefisien regresi persepsi harga b_2 positif yaitu 6,261, dengan tingkat signifikan 0,000 dibawah *level of significant* yaitu 0,05.
3. Nilai F hitung 69,459 lebih besar dari nilai F tabel ($\alpha = 0,05$; $df_1 = 2$; $df_2 = 100$) =3,10 dan nilai signifikansi lebih kecil dari nilai standar *error* yang ditetapkan yaitu 0,05 ($0,000 < 0,05$) maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hasil ini dapat dikatakan bahwa kualitas produk dan persepsi harga dapat dipakai untuk memprediksi kepuasan konsumen pada PT Kudhi Piranti. Pengaruh kualitas produk dan persepsi harga terhadap kepuasan konsumen pada PT Kudhi Piranti pada tabel 4.11 yang diperoleh nilai koefisien determinasi (*Adjusted Square*) = 0,580 atau 58,0% berarti kontribusi kualitas produk dan persepsi harga secara bersama sama mempengaruhi kepuasan konsumen sebesar 58,0% sedangkan sisanya 42% ($100\% - 58,0\%$) dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak ada dalam penelitian ini.

5.2 Saran

Peneliti memberikan saran sebagai rekomendasi yang perlu disampaikan kepada pimpinan PT. Kudhi Piranti, antara lain:

1. Bagi Perusahaan

- a. Berdasarkan data jumlah konsumen yang membuat penurunan terhadap PT. Kudhi piranti dari kualitas produk nya adalah adanya las tidak rapih, penyok, dan baret atau lecet hal tersebut membuat para konsumen merasa tidak puas dengan kualitas produk nya. Semua orang yang terkait dengan proses pembuat produk harus melakukan yang terbaik di pekerjaan khusus mereka. Untuk lebih mengembangkan pelaksanaan perwakilan agar lebih berhati-hati, organisasi perlu memberikan inspirasi sebagai imbalan (hibah) ketika prestasi tertentu dibuat dan disiplin (disiplin atau dukungan) dalam hal pekerja sengaja ceroboh dalam pekerjaan mereka. Penghargaan untuk perwakilan, misalnya, penghargaan adalah sesuatu yang didapat di luar kompensasi atau upah.
- b. Dari hasil kuesioner konsumen menunjukkan bahwa harga produk relatif mahal namun tidak sesuai dengan sifat produk. Pembeli menyatakan bahwa harganya tidak masuk akal, tidak mengoordinasikan harga dengan sifat produk, dan konsumen menyatakan bahwa harganya cukup mahal. Hal tersebut membuat para *customer* berpikir ulang untuk *repeat order*. Perusahaan perlu menentukan strategi untuk memberikan harga agar tidak dipandang mahal, dengan cara pembayaran dicicil atau kredit sebanyak 3x, sehingga konsumen merasa harga lebih murah dan meringankan konsumen untuk membeli produk. Maka perusahaan perlu melakukan penilaian laporan pendapatan berharga untuk mengetahui penerimaan dan distribusi dari rekanan tunai tanpa henti untuk membantu Anda memeriksa kemampuan Anda untuk menciptakan pendapatan bersih di kemudian hari.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan peneliti berikutnya dapat mengembangkan penelitian ini dengan menggunakan variabel lain di luar penelitian, mengkombinasikan variabel yang terdapat dalam penelitian ini atau menambahkan faktor-faktor lain.