

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian berikut pembahasan yang telah dilakukan pada CV.Makmur Sakti, maka penulis akan mencoba menarik beberapa kesimpulan dan mengemukakan saran-saran mengenai pelaksanaan kualitas produk yang diharapkan akan berguna sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam menetapkan kebijakan-kebijakan mengenai kualitas produk di masa yang akan datang demi kemajuan perusahaan.

5.1 Kesimpulan

Berikut ini adalah hasil penelitian yang berhasil penulis rangkumkan dalam bentuk kesimpulan-kesimpulan. Adapun kesimpulan tersebut adalah sebagai berikut:

- Berdasarkan hasil penelitian mengenai kualitas produk yang dihasilkan pada CV.Makmur Sakti profil responden didominasi oleh pria sebesar 38 (95 %), kebanyakan responden berusia 21-35 tahun (62.5 %), memiliki gelar pendidikan terakhir S1 sebanyak 15 responden (37.5 %), berdasarkan pekerjaan didominasi oleh pegawai swasta 12 responden (30 %), berdasarkan pendapatan per bulan responden berpenghasilan 1-3 juta (50 %), dan area tempat tinggal terdekat responden berada di area Bandung Barat sebesar 20 responden (50 %).

- Pengaruh antara kualitas produk dan minat beli pelanggan pada CV.Makmur Sakti ditunjukkan dengan tidak adanya korelasi yaitu sebesar 0,2367 dan besarnya pengaruh kualitas produk terhadap minat beli pelanggan pada CV.Makmur Sakti adalah 5.60 % dan sisanya 94 % dianggap sebagai faktor lain seperti harga dan promosi di luar dari penelitian. Tidak adanya signifikansi antara variabel X (kualitas produk) dan variable Y (minat beli) terbukti dengan menggunakan tingkat signifikansi $\alpha = 5\%$, maka $t_{hitung} < t_{tabel} = 1,5455 < 1,980$ sehingga H_0 diterima dan H_1 ditolak. Dengan kata lain, terdapat hubungan yang kurang positif antara kualitas produk dan minat beli pelanggan CV.Makmur Sakti.

5.2 Saran

Saran-saran yang ingin penulis simpulkan berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada CV.Makmur Sakti demi kemajuan perusahaan di masa yang akan datang adalah sebagai berikut :

- CV.Makmur Sakti sebaiknya lebih mengembangkan kembali kualitas-kualitas produknya, karena para pesaingnya pun turut berkembang maka CV.Makmur Sakti juga harus berkembang agar tidak kalah dari pesaingnya. Yaitu dengan cara mempertahankan dimensi-dimensi kualitas produk yang sudah baik sehingga konsumen semakin loyal terhadap produk tersebut dan meningkatkan dimensi-dimensi kualitas produk yang masih lemah menjadi lebih baik

- Melakukan survei terhadap produk-produk dan kinerja dari perusahaan lain, sehingga CV.Makmur Sakti dapat mengetahui hal-hal apa yang perlu dilakukan demi bersaing dengan perusahaan-perusahaan lainnya.