

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dibahas pada Bab IV, maka penulis menarik beberapa kesimpulan dari pembahasan mengenai analisis faktor-faktor perilaku konsumen yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap produk minuman *isotonik* Pocari Sweat.

Dari hasil penelitian dengan mengambil data dari 180 orang responden, sehubungan dengan faktor-faktor dan keputusan pembelian, maka peneliti dapat menyimpulkan hasil penelitian sebagai berikut:

Pada tabel Anova, nilai sig. menunjukkan hasil sebesar $0.923 > 0.05$ sehingga hipotesis (H_0) dinyatakan diterima, yaitu faktor-faktor pembelian tidak berpengaruh kepada keputusan pembelian.

5.2. Saran

Setelah penulis mengambil kesimpulan dari hasil penelitian dan analisis, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

Secara umum responden dari konsumen minuman *isotonik* Pocari Sweat yang belum memberikan penilaian yang cukup baik terhadap faktor pengaruh dari keluarga teman dan saudara. Dengan adanya hal tersebut sebaiknya perusahaan P.T Amerta Otsuka mempertimbangkan kualitas minuman dan mengemasnya dalam kemasan yang lebih berbeda dan menarik juga meneliti lebih dalam lagi faktor apa saja yang

memengaruhi keputusan pembelian konsumen agar konsumen tidak berpindah ke produk pesaing bisa saja dengan cara yang lebih baik dengan memberikan potongan harga daripada produk pesaing atau mengadakan promosi besar-besaran.

Mempelajari lagi faktor perilaku konsumen apa saja yang dapat membuat konsumen melakukan pembelian ulang juga dapat melihat strategi apa saja yang diterapkan pesaing agar dapat mempertahankan kualitas produknya.