

BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan hasil analisis data, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis diperoleh bahwa Kualitas Produk (X1) berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian Plastik Sablon pada CV. Mitra Media Persada di Surabaya., artinya konsumen membeli plastik sablon dengan melihat dari ketahanan plastik sablon yang tidak mudah pudar, bahan kusus yang berkualitas, serta model desain yang sesuai dengan keinginan konsumen yang didukung dari hasil rata-rata jawaban responden yang menyatakan setuju.
2. Berdasarkan hasil analisis diperoleh bahwa Harga (X2) berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian Plastik Sablon pada CV. Mitra Media Persada di Surabaya, artinya konsumen membeli plastik sablon dengan melihat dari harga plastik sablon yang bersaing, sesuai kualitas bahan, model desain yang menarik dan sesuai keinginan konsumen hal ini didukung dari hasil rata-rata jawaban responden yang menyatakan setuju.
3. Berdasarkan hasil analisis diperoleh bahwa Promosi (X3) berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian Plastik Sablon pada CV. Mitra Media Persada di Surabaya, artinya konsumen membeli plastik sablon dengan melihat dari pameran dagang, iklan media cetak, potongan harga, serta promosi dari mulut ke mulut, hal ini didukung dari hasil rata-rata jawaban responden yang menyatakan setuju.



5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan hasil analisis data, maka dapat diambil saran sebagai berikut:

1. Perusahaan sebaiknya meningkatkan Kualitas Produk dengan cara menggunakan *screen* T 165 dan plastik yang berkualitas, yang hasilnya akan lebih baik.
2. Perusahaan terus menawarkan produk dengan harga terjangkau serta kesesuaian harga dengan kualitas dan manfaat, dengan cara membuat paketan harga seperti pembelian di atas 1000 plastik maka gratis ongkos desain.
3. Perusahaan harus melakukan Promosi yang bervariasi disetiap bulannya dengan cara, memberikan potongan harga pada pembelian plastik sablon dengan jumlah 5000 plastik sablon potongan 5%, selain itu perusahaan harus promosi menggunakan website, maka konsumen akan semakin tertarik untuk melakukan pembelian, karena dengan promosi yang ditawarkan konsumen akan merasa memperoleh banyak keuntungan.



DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2013. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabet
- Arman, Hakim Nasution. 2010. *Manajemen Pemasaran untuk Engineering* Yogyakarta: Andi Offset,
- Assauri, 2010. *Pengertian Kualitas Produk*. Yogyakarta: Data Media
- Basith, Abdul, Srikandi Kumadji dan Kadarisma Hidayat. 2014. *Pengaruh Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Dan Loyalitas Pelanggan*. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) |Vol. 11 No.1 Juni 2014*
- Cannon, Perreault dan Carthy. 2015. *Pemasaran Dasar Pendekatan Manajerial*. Global Buku 2 Edisi 16. Jakarta: Salemba Empat
- Dharmesta, Basu Swastha dan Irawan, 2010, *Asas-asas Marketing*, Liberty, Yogyakarta
- _____ dan Ibnu Sukotjo, 2014. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty
- Daryanto. 2013. *Sari Kuliah Manajemen Pemasaran (2nd ed.)*. Bandung: Satu Nusa diInternet: Elex Media Koputindo Erlangga
- Feigenbaum, Armand 2012. *Kendali Mutu Terpadu. Edisi Ketiga*, Jilid 1. Jakarta
- Ferdinand, Augusty 2010. *Metode Penelitian Manajemen: Pedoman Penelitian untuk skripsi, Tesis dan Disertai Ilmu Manajemen*. Semarang: Universitas Diponegoro
- Garvin, David. 2011. *Kualitas Produk: Alat Strategi yang Penting*, Jakarta: Free
- Ghozali, Imam. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21 Update PLS Regresi*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- _____. 2016. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23 (Edisi 8)*. Cetakan ke VIII. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- _____ dan Ratmono, Dwi. 2017. *Analisis Multivariat dan Ekonometrika dengan Eviews 10*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro: Semarang
- _____. 2018. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro: Semarang
- Guntur, Effendi, 2010, *Transformasi Manajemen Pemasaran*. Jakarta





- Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta Keuangan Publik. Yogyakarta: BPFE UGM.
- Hurriyati, Ratih. 2010. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. Bandung, Alfabeta.
- Irawati, Nike dan Henny Welsa (2017). *Pengaruh Desain Dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen Melalui Keputusan Pembelian Laptop Asus (Studi Kasus pada Mahasiswa program SI Fakultas Ekonomi Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa Yogyakarta)*
- Jonathan, Sarwono Dan Prihartono.2012. *Perdagangan Online: Cara bisnis*
- Kaharu, Debora.2016. *Pengaruh Gaya Hidup, Promosi Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Cosmic. Jurnal ilmu dan riset manajemen STESIA. No.3. Maret (1-24)*
- Kotler Philip dan Gary Armstrong. 2012. *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Edisi 12 Jilid 1 Jakarta:Erlangga.
- _____. 2012. *Prinsip-prinsip Pemasaran* Edisi 13 Jilid 1 Jakarta: Erlangga,
- _____. 2014. *Principles of Marketing*, Jakarta: Erlangga,
- Kotler Philip dan Kevin Lena Keller. 2012. *Manajemen pemasaran*. Jilid 1 Edisi Ke 13. Jakarta: Erlangga
- _____. 2012, *Manajemen Pemasaran*, penerbit erlangga. Jakarta
- _____. 2014. *Manajemen Pemasaran* Edisi 12 Jilid 1 PT Indeks, 2, Jakarta). Jakarta
- _____. 2016. *Manajemen Pemasaran* Jakarta: PT. Prenhallindo,
- Lovelock, dan Laurent Wright, 2015. *Manajemen Pemasaran Jasa*, PT. Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta
- Malau, Harman. 2017. *Manajemenn Pemasaran*. CV Alfabeta. Bandung.
- Mangkunegara. Anwar Prabu. 2015. *Sumber Daya Manusia Perusahaan. Cetakan kedua belas. Remaja Rosdakarya:Bandung Pertama. Yogyakarta: Graha IlmuPress*
- Musayp, Fransisca Paramitasari 2013 *Pengaruh Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian (Survei Pada Konsumen KFC Kawi Malang)*
- Mulyono Abdurrahman, 2005, *Pendidikan Bagi Anak berkesulitan Belajar*, Jakarta,Rineka Cipta.
- Morissan. 2012. *Metode Penelitian Survey*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group



Prasetya, Frendy 2011 *Analisis Pengaruh Diferensiasi, Promosi, Dan Positioning Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada Pelanggan Sepeda Motor Merek Honda Di Semarang)*

Rambat Lupiyoadi. 2013. *Manajemen Pemasaran Jasa* (Teori dan Praktek) Depok: Salemba Empat, Sagung setto.

Sangadji, Etta Mamang dan Sopiah. 2013. *Perilaku Konsumen* Yogyakarta: Andi Offset.

_____ 2012. *Perilaku Konsumen – Pendekatan Praktis disertai Himpunan Jurnal Penelitian*. Yogyakarta: ANDI

Sariani, Abdullah. dan Taufik 2015. *Statiska Tanpa Stress*. Cetakan pertama. Jakarta: TransMedia Pustaka

Setiyannigrum Ari .2015. *Prinsip-prinsip Pemasaran Yogyakarta*: Andi Offset

Siregar. Syofian. 2014. *Metode penelitian kuantitatif dilengkapi dengan perbandingan perhitungan manual dan SPSS*. Jakarta: Kencana.

Metode Penelitian Kuantitatif. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Afabeta

_____ 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

_____ 2013, *Metodelogi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. (Bandung: ALFABETA)

_____ 2014, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta.

_____ 2014 *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

_____ 2015. *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta.

_____ 2015. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta

_____ 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.

_____ 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.



- Sunyoto, Danang. 2012. *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta : CAPS
- Suti Intan. (2010). “*Pengaruh Kualitas Produk Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Esia*” (Studi Kasus Pada Mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah Jakarta). Jakarta.
- Tambunan, Krystia 2012 *Analisis Pengaruh Citra Merek, Persepsi Kualitas, Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Bandeng Presto (Studi Kasus Pada Konsumen Di Bandeng Presto Semarang)*
- Tandjung, Marolop. 2011. *Aspek dan Prosedur Ekspor – Impor*. Jakarta
- _____ dan Abdul Hafiz. 2014. *Akuntansi, Transparansi, dan Akuntabilitas*
- Tjiptono. Fandy 2010, *Strategi Pemasaran Yogyakarta*: Andi Offset
- _____ 2011. *Strategi Pemasaran Edisi 1* Yogyakarta: Andi Offset.
- _____ 2013. *Strategi Pemasaran Edisi 3* Yogyakarta: Andi Offset,
- _____ dan Gregorius Chandra. 2016. *Service, Quality & satisfaction*
- Thoifah, I’anatut. 2015. *Statistika pendidikan dan Metode Penelitian Kuantitatif*. Malang: Madani.
- Valeria, Zeithaml, Mary Jo, bitner, dan Dwayne Gremler. 2013. *Services Marketing: Integrating Customer Focus Across the Firm 6 thed. Mc.Graw-Hill. Boston*.
- Wahjono, Sentot Imam. 2013. *Perilaku Organisasi*. Sentot Imam Wahjono. Edisi Yogyakarta. Andi