

V. SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Bauran pemasaran (produk, harga, saluran distribusi dan promosi) berpengaruh positif secara keseluruhan terhadap keputusan membeli teh celup Gunung Dempo oleh konsumen Koperasi Karyawan Ruwa Jurai Kelompok Usaha PTPN VII (Persero).
2. Secara parsial variabel produk berpengaruh positif, sedangkan variabel harga, saluran distribusi dan promosi tidak berpengaruh terhadap keputusan membeli teh celup Gunung Dempo oleh konsumen Koperasi Karyawan Ruwa Jurai Kelompok Usaha PTPN VII (Persero). Secara kualitatif dapat disimpulkan konsumen memutuskan membeli teh celup Gunung Dempo yaitu dari sisi produk karena warna dari teh celup Gunung Dempo memiliki standar kualitas yang diinginkan, rasa teh celup yang memenuhi rasa teh alami Indonesia serta aroma teh yang harum juga mempengaruhi konsumen membeli produk tersebut.

5.2 Saran

Setelah dilakukan analisis dan pembahasan maka saran yang diajukan untuk teh celup Gunung Dempo sebagai berikut:

1. Dari sisi pembahasan bauran pemasaran (produk, harga, saluran distribusi dan promosi) secara keseluruhan mengingat persaingan bisnis teh celup yang semakin ketat, Teh Celup Gunung Dempo perlu terus mengembangkan, melakukan perbaikan dan peningkatan kualitas dan memperhatikan kebijaksanaan bauran pemasaran (produk, harga, saluran distribusi dan promosi) dengan melakukan inovasi produk agar konsumen tetap memutuskan membeli produk teh tersebut.
2. Dari sisi pembahasan secara parsial :
 - Produk teh celup Gunung Dempo mempengaruhi keputusan konsumen membeli maka perlu mengevaluasi kemasan dari teh celup Gunung Dempo agar dapat lebih komersil dan melekat di hati konsumen disamping merubah merek dan mempertahankan kualitas produknya yang meliputi warna, rasa dan aromanya.
 - Harga, saluran distribusi maupun promosi tidak mempengaruhi keputusan konsumen membeli. Hal ini terjadi karena keterbatasan penelitian yang menggunakan sampel hanya pada konsumen Koperasi Karyawan Ruwa Jurai Kelompok Usaha Kantor Pusat PTPN VII (Persero). Selanjutnya direkomendasikan untuk melakukan penelitian dengan sampel tidak hanya anggota Koperasi Karyawan Ruwa Jurai Kelompok Usaha Kantor Pusat PTPN VII (Persero) saja, disarankan mengambil sampel konsumen supermarket yang ada di Bandar Lampung dan perdagangan bebas.
3. Diharapkan adanya tindak lanjut dari penelitian ini agar dapat diketahui variabel-variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini yang akan mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli teh celup Gunung Dempo.