

BAB V

KESIMPULAN, IMPLIKASI, DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai “Pengaruh Niat membeli dan Sikap Terhadap Keinginan untuk membayar konsumen Obat batuk Codipront”, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pernyataan hipotesis pertama (H_1) diterima. **Niat membeli memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Keinginan untuk membayar konsumen Obat batuk Codipront.** Pengaruh niat membeli terhadap Keinginan untuk membayar memiliki nilai t_{hitung} sebesar 7,072 sedangkan nilai t_{tabel} sebesar 1.978. Dapat dikatakan nilai ini signifikan, untuk itu H_1 dapat diterima.
2. Pernyataan hipotesis kedua (H_2) diterima. **sikap memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Keinginan untuk membayar konsumen Obat batuk Codipront.** Pengaruh Sikap terhadap Keinginan untuk membayar memiliki nilai t_{hitung} sebesar 6.324 sedangkan nilai t_{tabel} sebesar 1.978. Dapat dikatakan nilai ini signifikan, untuk itu H_2 dapat diterima.
3. Pernyataan hipotesis ketiga (H_3) diterima. **Niat membeli dan Sikap memiliki pengaruh yang positif signifikan terhadap Keinginan untuk membayar konsumen Obat batuk Codipront.** Pengaruh Niat membeli dan Sikap terhadap Keinginan untuk membayar memiliki nilai F_{hitung} sebesar 70.344 sedangkan nilai F_{tabel} sebesar 2.76. Dapat dikatakan nilai ini signifikan, untuk itu H_3 dapat diterima.

B. Implikasi

Hasil penelitian ini menyatakan bahwa niat membeli dan sikap berpengaruh terhadap Keinginan untuk membayar konsumen Obat batuk Codipront yang memiliki implikasi pada peningkatan keinginan untuk membayar dengan meningkatkan niat membeli dan Sikap. Berdasarkan hasil yang menjawab permasalahan pada penelitian ini terdapat dua aspek dalam meningkatkan keinginan untuk membayar konsumen Obat batuk Codipront, yaitu:

1. Niat membeli (X_1). Secara deskriptif, sebagian besar responden merespon positif terhadap pernyataan tentang niat membeli. Dari respon positif tersebut, masih ada pernyataan yang direspon negatif oleh responden yakni butir pernyataan nomor 1 dengan skor 24,5% yakni saya tertarik mencari informasi tentang obat batuk Codipront. Berdasarkan hasil tersebut tampak bahwa konsumen kurang mencari informasi tentang obat batuk Codipront yang ampuh namun memiliki efek samping yang cukup berat untuk orang-orang dengan penyakit tertentu seperti asma.
2. Sikap (X_2) secara deskriptif, sebagian besar responden merespon positif terhadap pernyataan yang peneliti ajukan kepada konsumen. Dari respon positif tersebut, masih ada pernyataan yang direspon negatif oleh responden yakni butir pernyataan nomor 2 sebesar 28,0% yakni saya Saya mencari informasi tentang berapa lama codipront dapat digunakan. Berdasarkan hasil tersebut tampak bahwa konsumen kurang mencari informasi tentang berapa lama codipront dapat digunakan. Hal ini dikarenakan Codipront memiliki

efektivitas pengobatan yang baik sehingga begitu diminum langsung meredakan rasa sakit yang diderita sehingga konsumen kurang memperhatikan katahanan penyimpanan obat tersebut.

C. Saran-Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, beberapa saran yang dapat diajukan dalam penelitian adalah sebagai berikut:

1. Saran-saran untuk penelitian lanjutan:

Berdasarkan nilai koefisien determinasi untuk niat membeli dan Sikap memiliki nilai sebesar 41,1%; maka masih terdapat variabel lain yang mempengaruhi Keinginan untuk membayar yang dapat digunakan dalam penelitian lanjutan. Variabel lain yang memungkinkan dapat mendukung variabel bebas Keinginan untuk membayar antara lain: kepuasan konsumen, tingkat pengetahuan, demografi, loyalitas pelanggan dan kualitas produk

2. Saran-saran yang ditujukan untuk PT Kimia Farma

Dalam usaha meningkatkan Keinginan untuk membayar konsumen, maka pihak perusahaan harus benar-benar memperhatikan variabel-variabel yang mempengaruhi Keinginan untuk membayar konsumen. Hal ini dapat dilakukan dengan melakukan penelitian secara berkala, sehingga dengan demikian perusahaan dapat dengan cepat mengantisipasi dan memperbaiki faktor-faktor yang diketahui sebagai penyebab penurunan keinginan untuk membayar.

1. Memperbaiki niat membeli terutama dengan memberikan informasi kepada konsumen tentang efek samping Codipront bagi penggunaanya dengan menempatkan pada bagian yang mudah dilihat oleh konsumen.
2. Agar perusahaan lebih meningkatkan sikap dengan memberikan edukasi penyimpanan obat yang baik dan memberikan informasi lamanya obat itu dapat digunakan.

