

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh harga, kelengkapan produk dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada konsumen toko bangunan Tunas Baru Perawang. Penelitian ini menyangkut tentang hal-hal yang mempengaruhi keputusan pembelian dan bagaimana variabel harga, variabel kelengkapan produk dan variabel kualitas pelayanan mempengaruhi keputusan pembelian. Penelitian ini dilakukan menggunakan pendekatan kuantitatif yang meliputi pengumpulan data primer yang didapatkan dari konsumen toko bangunan Tunas Baru Perawang. Kuisioner disebarluaskan melalui media sosial dengan menggunakan media Google form dan peneliti membantu responden dalam pengisian kuisioner dan terdapat 95 orang responden. Dalam 3 rumusan hipotesis penelitian, berbagai pengujian seperti analisis deskriptif, uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik dan uji hipotesis dilakukan dengan menggunakan SPSS dan Microsoft Excel, berikut analisis hasil penelitian yang didapatkan:

1. Harga secara signifikan mempengaruhi konsumen dalam melakukan keputusan pembelian pada toko bangunan Tunas Baru Perawang. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik penawaran harga yang diberikan oleh toko bangunan kepada konsumennya, maka semakin mudah bagi konsumen untuk melakukan keputusan pembelian terhadap toko bangunan Tunas Baru Perawang.

2. Kelengkapan produk secara signifikan mempengaruhi konsumen dalam melakukan keputusan pembelian pada toko bangunan Tunas Baru Perawang. Hal ini menunjukkan bahwa semakin lengkap dan semakin beragam jenis produk yang dapat ditampilkan oleh toko bangunan kepada konsumennya, maka semakin mudah bagi konsumen untuk melakukan keputusan pembelian terhadap toko bangunan Tunas Baru Perawang.
3. Kualitas pelayanan secara signifikan mempengaruhi konsumen dalam melakukan keputusan pembelian pada toko bangunan Tunas Baru Perawang. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik tingkat pelayanan yang dapat diberikan oleh toko bangunan kepada konsumennya, maka semakin mudah bagi konsumen untuk melakukan keputusan pembelian terhadap toko bangunan Tunas Baru Perawang.

5.2. Implikasi Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang telah didapatkan, terdapat beberapa implikasi yang diperoleh untuk toko bangunan Tunas Baru Perawang dengan tujuan meningkatkan omset dari toko bangunan Tunas Baru Perawang dan gerai-gerai tentunya. Berdasarkan hasil penelitian ini didapatkan bahwa pada variabel harga terdapat indikator yang paling menarik konsumen untuk melakukan keputusan pembelian adalah harga yang ditawarkan toko bangunan sesuai dengan kualitas produk yang didapatkan konsumen, sesuai dengan manfaat yang diterima konsumen dan harga yang ditawarkan masih bisa bersaing dengan kompetitor yang ada. Maka dari pihak toko bangunan Tunas Baru Perawang harus terus

memastikan barang yang diberikan ke konsumen memiliki kualitas yang baik sebanding dengan harga yang telah konsumen bayarkan, toko bangunan Tunas Baru Perawang harus terus memastikan barang yang diberikan ke konsumen memiliki umur ekonomis yang sesuai dengan konsumen bayarkan dan toko bangunan Tunas Baru Perawang harus memastikan harga yang mereka tawarkan kepada konsumennya dapat bersaing dengan kompetitor sesama toko bangunan khususnya.

Selanjutnya didalam variabel kelengkapan produk didapatkan bahwa terdapat indikator yang paling menarik konsumen untuk melakukan keputusan pembelian yaitu toko bangunan menawarkan produk dengan jenis produk yang bermacam-macam, maka pihak toko bangunan Tunas Baru Perawang harus untuk menampilkan kepada konsumennya produk yang lengkap dan menampilkan jenis produk yang beragam serta menjaga tersedianya stock dari produk yang ditampilkan dan ditawarkan dan konsumen akan merasa yakin ketika mereka menemukan apa yang mereka butuhkan ada tersedia langsung di toko bangunan, dan juga mendukung trend saat ini yakni, *one-stop shopping* yang memiliki arti menyediakan segala sesuatu produk yang mungkin dibutuhkan pelanggan di satu tempat.

Terakhir dalam variabel kualitas pelayanan didapatkan bahwa indikator yang paling menarik konsumen untuk melakukan keputusan pembelian yaitu toko bangunan memberikan pelayanan sepenuh hati, maka pihak toko bangunan Tunas Baru Perawang harus menjaga dan meningkatkan pelayanan yang diberikan karena konsumen akan mudah untuk melakukan pembelian apabila konsumen

dilayani dengan baik dan sepenuh hati sejak pertama konsumen sampai di toko dan hingga konsumen menerima barang yang mereka pesan di lokasi konsumen berada dan memberikan pelayanan sepenuh hati juga merupakan salah satu cara yang dapat toko bangunan Tunas Baru Perawang lakukan untuk memunculkan minat konsumen untuk melakukan pembelian kembali pada toko bangunan Tunas Baru Perawang.

5.3. Keterbatasan Penelitian

Peneliti menyadari bahwa hasil dari penelitian ini tidak sempurna dan mempunyai keterbatasan yang berada diluar kemampuan peneliti. Oleh karena itu, keterbatasan dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi perhatian untuk penelitian yang akan datang. Beberapa keterbatasan dalam penelitian ini antara lain:

1. Objek dalam penelitian ini terbatas pada masyarakat Kota Perawang yang melakukan keputusan pembelian pada toko bangunan Tunas Baru Perawang.
2. Jumlah sampel yang diolah dalam penelitian ini terbatas hanya sebanyak 95 orang responden yang melakukan keputusan pembelian pada toko bangunan Tunas Baru Perawang.
3. Pengumpulan data penelitian dilakukan melalui *Google Form* dikarenakan keadaan masa pandemi covid-19, tentunya hal ini akan mempengaruhi hasil penelitian ini.
4. Variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini hanya harga, kelengkapan produk dan kualitas pelayanan sehingga tidak dapat

mengetahui secara keseluruhan hal-hal yang mempengaruhi keputusan pembelian responden

5. Penelitian ini hanya menggunakan data kuantitatif yang diperoleh dari kuisioner yang diisi oleh responden, sehingga data yang diperoleh dalam penelitian ini terbatas.

5.4. Saran Penelitian

Berdasarkan kesimpulan, implikasi dan keterbatasan-keterbatasan yang terdapat pada penelitian ini, ada beberapa saran yang dapat dipertimbangkan sebagai berikut:

1. Penelitian selanjutnya diharapkan mampu menggunakan variabel yang lebih banyak dan berhubungan terhadap keputusan pembelian konsumen. Variabel seperti promosi dan kepercayaan konsumen dapat digunakan dan masih banyak variabel lain yang ikut mempengaruhi keputusan pembelian.
2. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan untuk memperbanyak sampel penelitian dan mampu mengumpulkan responden yang lebih banyak dari penelitian ini, sehingga sampel yang digunakan lebih dapat mewakili populasi yang dipilih.
3. Diharapkan penelitian ini bisa menjadi referensi bagi peniliti selanjutnya sebagai tinjauan pustaka serta sebagai sumber referensi bagi peneliti yang akan melakukan penelitian mengenai harga,

kelengkapan produk dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian konsumen pada toko bangunan.

