

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan pada bab sebelumnya mengenai pengaruh harga, kelengkapan produk, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian konsumen pada Toko Bintang Shop Trenggalek, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis pertama (H1) secara parsial menunjukkan bahwa harga memiliki pengaruh yang positif dan tidak signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen pada toko Bintang Shop Trenggalek. Hal ini menunjukkan bahwa harga tidak menjadi prioritas utama konsumen dalam melakukan pembelian di toko Bintang Shop Trenggalek. Ada hal lain yang dipertimbangkan konsumen dalam melakukan pembelian, yaitu produk yang dibeli berkualitas bagus serta lokasi toko yang cukup strategis.
2. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis kedua (H2) secara parsial menunjukkan bahwa kelengkapan produk memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen pada toko Bintang Shop Trenggalek. Hal ini menunjukkan bahwa kelengkapan produk merupakan salah satu penentu konsumen dalam melakukan pembelian di toko Bintang Shop Trenggalek. Semakin baik penyediaan kelengkapan produk pada suatu toko maka keputusan

pembelian konsumen juga akan semakin meningkat. Karena pada dasarnya konsumen akan mencari tempat perbelanjaan yang menyediakan produknya secara lengkap sehingga konsumen merasa puas dan tidak akan pindah ke tempat lain untuk mencari barang yang dibutuhkan.

3. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis ketiga (H3) secara parsial menunjukkan bahwa kualitas pelayanan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen pada toko Bintang Shop Trenggalek. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas pelayanan merupakan salah satu penentu konsumen dalam melakukan pembelian di toko Bintang Shop Trenggalek. Semakin baik kualitas pelayanan yang diberikan toko kepada konsumen maka keputusan pembelian konsumen juga akan semakin meningkat. Kualitas pelayanan menjadi hal yang sangat penting dalam suatu usaha. Karena setiap kali konsumen melakukan pembelian, mereka akan berharap mendapat pelayanan yang baik dari pihak toko sehingga konsumen tersebut merasa puas dan akan datang kembali untuk melakukan pembelian ulang.
4. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis keempat (H4) secara simultan menunjukkan bahwa harga, kelengkapan produk dan kualitas pelayanan berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen pada toko Bintang Shop Trenggalek. Hal ini ditunjukkan oleh nilai F_{hitung} yang lebih besar dari nilai F_{tabel} dan nilai

probabilitas yang lebih kecil dari 0,05 sehingga dapat dikatakan bahwa ketiga variabel tersebut secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen pada toko Bintang Shop Trenggalek. Dalam pengujian ini menunjukkan bahwa untuk meningkatkan keputusan pembelian konsumen pada toko Bintang Shop Trenggalek perlu adanya ketiga variabel yaitu harga, kelengkapan produk, dan kualitas pelayanan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan di atas peneliti akan menyampaikan saran-saran yang sekiranya dapat memberi manfaat pada pihak-pihak yang berkepentingan terkait penelitian ini. Adapun saran-saran yang dapat peneliti sampaikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Bagi pihak perusahaan diharapkan dapat meningkatkan strategi penetapan harga produknya sehingga dapat menarik perhatian konsumen seperti memberikan promo spesial atau diskon. Diharapkan perusahaan juga mampu memperhatikan kelengkapan produk yang dijual. Perusahaan dapat melakukan peningkatan kelengkapan produk dengan cara pengecekan barang yang dilakukan secara rutin sehingga produk yang dibutuhkan konsumen selalu tersedia. Selain itu, pihak perusahaan diharapkan dapat meningkatkan kualitas pelayanan yang lebih baik lagi agar konsumen merasa puas dan mereka akan datang lagi untuk melakukan pembelian ulang.

2. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pengembangan ilmu pengetahuan khususnya di bidang Ekonomi Syariah yang berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan keputusan pembelian. Peneliti juga berharap bahwa hasil dari penelitian ini dapat bermanfaat dan menjadi bahan referensi atau rujukan dan tambahan kepustakaan UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat dijadikan acuan bagi peneliti selanjutnya khususnya dalam bidang yang sama dengan penelitian saat ini. Peneliti berharap agar peneliti selanjutnya dapat menambah variabel atau menggunakan variabel lain yang belum diteliti dalam penelitian ini. Peneliti menyadari bahwa dalam penelitian ini masih banyak kekurangan sehingga perlu adanya penelitian yang lebih mendalam yang dilakukan oleh peneliti selanjutnya.