

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terkait dengan pengaruh keragaman produk, lokasi dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada toko bangunan Isna Tulungagung. Maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Hasil pengujian variabel keragaman produk memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada toko bangunan Isna Tulungagung dengan indikator kelengkapan produk, ukuran produk, merek produk dan kualitas produk. Yang berarti bahwa semakin beragamnya produk di toko bangunan Isna maka konsumen semakin meningkat dalam melakukan keputusan pembelian. Dimana hal itu akan menambah keuntungan dan meningkatkan brand toko bangunan Isna.
2. Hasil pengujian variabel lokasi memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada toko bangunan Isna Tulungagung dengan indikator mudah dijangkau, visibilitas, lalu lintas, tempat parkir, lingkungan aman, kompetisi dan tenaga kerja. Yang berarti semakin strategis lokasi toko bangunan Isna maka semakin banyak konsumen yang mampir dan melakukan pembelian. Dimana hal itu dapat menjadi investasi jangka panjang toko bangunan Isna.
3. Hasil pengujian variabel kualitas pelayanan memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada toko bangunan Isna

Tulungagung dengan indikator bukti fisik, kehandalan, daya tanggap, jaminan dan empati. Yang berarti semakin memberikan pelayanan yang ramah maka semakin banyak konsumen melakukan pembelian berulang dan merasakan kepuasan yang menyebabkan pelanggan setia.

4. Hasil pengujian variabel keragaman produk, lokasi dan kualitas pelayanan memberikan pengaruh secara simultan (bersama – sama) dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada toko bangunan Isna Tulungagung dengan indikator sesuai kebutuhan, mempunyai manfaat, ketepatan dalam membeli produk, dan pembelian berulang. Yang berarti apabila toko bangunan Isna memberikan pelayanan yang ramah, lokasi yang strategis dan beragam produk maka semakin meningkat pula konsumen yang melakukan keputusan pembelian.

B. Saran

1. Bagi Perusahaan

- a. Toko Bangunan Isna, diharapkan selalu memperbarui produk sesuai ukuran, bentuk dan keinginan pelanggan supaya pelanggan lama dapat merekomendasikan kepada orang lain, dan supaya konsumen baru jadi lebih merasa tertarik berbelanja di toko.
- b. Toko Bangunan Isna, diharapkan selalu memperbaiki fasilitas di dalam toko entah itu tempat parkir, bangunan, display maupun kasir. Hal itu diupayakan supaya pelanggan tidak bosan saat melakukan pembelian. Dan supaya menarik konsumen untuk datang maupun melakukan pembelian berulang.

c. Toko Bangunan Isna, diharapkan selalu memberikan pelayanan yang ramah dan mengikuti trend yang terjadi agar kedepannya toko akan terus berkembang dan memiliki banyak pelanggan.

2. Bagi Akademik

Dalam penelitian ini diharapkan dapat dijadikan tambahan keilmuan di bidang manajemen bisnis syariah yang berkaitan dengan keragaman produk, lokasi dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian. Namun bagi pihak akademisi masih banyak kekurangan dalam hal kajian maupun teori-teori yang digunakan untuk mendukung penelitian ini, sehingga perlu adanya penelitian lanjutan yang lebih mendalam agar hasil yang diberikan bisa sesuai dengan kondisi yang sesungguhnya.

3. Bagi Peneliti yang akan datang

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi peneliti yang akan datang dalam hal membuat konsumen melakukan keputusan pembelian atau tentang manajemen pemasaran. Peneliti menghimbau untuk peneliti yang akan datang sebaiknya menggunakan variabel yang lain atau menggunakan variabel yang lebih banyak untuk lebih mengetahui faktor – faktor apa saja yang dapat membuat konsumen melakukan keputusan pembelian.