

## BAB V

### KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan kajian teoretik dan deskripsi dari hasil penelitian yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Terdapat hubungan yang positif antara kualitas produk dengan keputusan pembelian Aneka Buana Swalayan Pada Warga RW. 001 Kelurahan Cirendeu Kecamatan Ciputat Timur di Tangerang Selatan. Persamaan regresi  $\hat{Y} = 30,10 + 0,7284X_1$  menunjukkan bahwa setiap satu skor kualitas produk (variabel  $X_1$ ), maka akan mengakibatkan kenaikan satu skor pada keputusan pembelian (variabel  $Y$ ) sebesar 0,7284 pada konstanta 30,10. Keputusan pembelian ditentukan oleh kualitas produk sebesar 45,21% dan sisanya 54,79 ditentukan oleh faktor lain, seperti *visual merchandising* ( tampilan Visual ).
2. Terdapat hubungan yang positif antara kualitas pelayanan dengan keputusan pembelian Aneka Buana Swalayan. Persamaan regresi  $\hat{Y} = 31,43 + 0,7912X_2$  menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu skor kualitas pelayanan (variabel  $X_2$ ), maka akan mengakibatkan kenaikan satu skor pada keputusan pembelian (variabel  $Y$ ) sebesar 0,7912 pada konstanta 31,43. Keputusan pembelian ditentukan oleh kualitas pelayanan sebesar 46,84% dan sisanya 53,16% ditentukan oleh faktor lain, seperti *visual merchandising* ( Tampilan visual ).

## **B. Implikasi**

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan, hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas produk sebagai salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian Aneka Buana Swalayan Pada RW 01 Kelurahan Cirendeu Kecamatan Ciputat Timur Di Tangerang Selatan. Selain itu, faktor kedua yaitu kualitas pelayanan juga berpengaruh positif dan signifikan dengan keputusan pembelian Aneka Buana Swalayan Pada RW 01 Kelurahan Cirendeu Kecamatan Ciputat Timur Di Tangerang Selatan. Dengan demikian, hasil penelitian ini sesuai dengan hipotesis yang diajukan.

Implikasi dari penelitian ini, yaitu bahwa Aneka Buana Swalayan harus dapat meningkatkan kualitas produk untuk meningkatkan keputusan pembelian. Keputusan pembelian yang diakibatkan oleh kualitas pelayanan yang rendah, jika dibiarkan secara terus-menerus akan membuat pelanggan pergi dan berpaling dengan swalayan lain.

Berdasarkan hasil rata-rata hitung skor masing-masing indikator dari variabel keputusan pembelian terlihat bahwa indikator yang memiliki skor tertinggi adalah dimensi pengenalan kebutuhan dengan indikator rangsangan internal dan sub indikator diri sendiri, yaitu sebesar 16,16%. Selanjutnya, dimensi pencarian informasi dengan indikator sumber pribadi dan sub indikator keluarga, yaitu sebesar 14,91%. Kemudian dimensi pengenalan kebutuhan dengan indikator rangsangan eksternal dan sub indikator pengaruh orang lain, yaitu sebesar 14,92%. Selanjutnya dimensi

pencarian informasi dengan indikator sumber pribadi dan sub indikator teman, yaitu sebesar 13%. Selanjutnya indikator sumber pengalaman dengan sub indikator pernah mengunjungi, yaitu sebesar 11%. Kemudian dimensi pembelian dengan indikator membeli merek yang disukai, yaitu sebesar 13%. Selanjutnya dimensi pencarian informasi dengan indikator sumber komersial dan sub indikator iklan, yaitu sebesar 13%. Dan yang terakhir dimensi evaluasi alternatif dengan indikator memilih diantara dua/lebih, yaitu sebesar 8.22%.

Dari hasil pengelolaan data, Aneka Buana Swalayan seharusnya menaruh perhatian lebih besar pada indikator yang rendah agar dapat dilakukan perbaikan-perbaikan untuk kedepannya, seperti indikator terendah variabel keputusan pembelian, yaitu indikator memiliki indikator terendah yaitu membeli produk yang disukai, untuk variabel kualitas produk indikator terendahnya adalah indikator kecepatan dan untuk variabel kualitas pelayanan dimensi terendahnya adalah dimensi jaminan dengan indikator kesopanan. Selain itu, Aneka Buana Swalayan harus tetap mempertahankan indikator yang mempunyai skor tertinggi, sehingga keputusan untuk melakukan pembelian dapat terwujud dengan maksimal.

### **C. Saran**

Berdasarkan kesimpulan dan implikasi yang telah dikemukakan di atas, maka peneliti memberikan beberapa saran yang mungkin dapat bermanfaat dalam meningkatkan keputusan pembelian Aneka Buana Swalayan, antara lain:

1. Aneka Buana Swalayan sebaiknya lebih meningkatkan persediaan barang yang dijual, sehingga konsumen lebih memilih Aneka Buana Swalayan untuk melakukan pembelian.
2. Aneka Buana Swalayan harus lebih meningkatkan Kualitas Produk yang menarik dan dapat menjalankan sesuai dengan fungsinya, sehingga konsumen dapat tertarik untuk melakukan pembelian.
3. Aneka Buana Swalayan sebaiknya menciptakan kualitas pelayanan yang baik dan bersikap sopan kepada konsumen sehingga dapat melakukan pembelian.