

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian, maka penulis membuat beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Keputusan Pembelian sebesar 1,559 menyatakan bahwa jika variabel Kelengkapan Produk dan Fasilitas tidak berubah (konstan) maka Keputusan Pembelian akan tetap sebesar 1,559.
2. Pengaruh Kelengkapan Produk sebesar 0,668 menyatakan bahwa setiap terjadi peningkatan kelengkapan produk sebesar 1% akan meningkatkan Keputusan Pembelian sebesar 0,668 dengan asumsi variabel Kelengkapan Produk dan Fasilitas dianggap tetap.
3. Pengaruh sebesar 0,195 menyatakan bahwa setiap terjadi peningkatan Fasilitas sebesar 1% akan meningkatkan Keputusan Pembelian sebesar 0,195 dengan asumsi variabel Kelengkapan Produk dan Fasilitas dianggap tetap.
4. Hubungan antara Kelengkapan Produk dan Fasilitas secara bersama-sama terhadap Keputusan Pembelian adalah sebesar 0,524 atau 52,4% yang artinya bahwa secara bersama-sama Kelengkapan Produk dan Fasilitas mempunyai pengaruh sebesar 52,4% dan sisanya sebesar 47,6% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain diluar faktor variabel yang diteliti.

5. Hasil uji hipotesis ini menyatakan bahwa Kelengkapan Produk (7,646), Fasilitas (2,029), $> 1,993$ atau $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka hipotesis diterima yang artinya bahwa Kelengkapan Produk dan Fasilitas memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Bina Swalayan Setia Budi Medan.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan, maka penulis mengemukakan beberapa saran sebagai berikut :

1. Bagi pemilik Bina Swalayan hendaknya berusaha untuk senantiasa meningkatkan kelengkapan produk yang ditawarkan terutama pada ketersediaan produk secara lengkap baik dalam merek, ukuran, dan kualitas, sedangkan fasilitas yang diberikan kepada konsumen terutama pada lokasi parkir agar jumlah petugasnya ditambah lagi mengingat lokasi Bina Swalayan lalu lintasnya sangat padat.
2. Kelengkapan produk dan fasilitas harus benar-benar dikelola secara profesional, karena swalayan adalah usaha dibidang retail yang memberikan kelengkapan produk dan fasilitas pada pelanggan. Pengusaha harus memulai memikirkan pentingnya fasilitas kepada pelanggan secara lebih matang melalui kualitas fasilitas yang mengarah pada sikap puas konsumen, karena fasilitas dan kepuasan pelanggan merupakan aspek vital dalam rangka bertahan dalam bisnis dan memenangkan persaingan. Kelengkapan produk

yang disediakan pengecer harus sesuai dengan harapan belanja pasar-sasarannya karena hal ini merupakan unsur kunci dalam persaingan di antara para pengecer sejenis karena kelengkapan produk yang baik akan menarik niat belanja para konsumen untuk berbelanja di tempatnya dan itu merupakan salah satu untuk mempertahankan konsumen agar konsumen dapat memberikan keputusan dalam berbelanja ditempat tersebut dan pada akhirnya diharapkan dapat tercapainya sasaran dan tujuan perusahaan.

3. Bagi karyawan Bina Swalayan hendaknya selalu tanggap dengan segala kebutuhan pengunjung serta lebih cepat dan tepat, baik dalam memberikan bantuan yang dibutuhkan pengunjung khususnya untuk pengunjung-pengunjung yang kesulitan dalam mencari produk yang diinginkan agar mereka mendapatkan kepuasan atas jasa yang dibelinya dan akan kembali untuk melakukan pembelian ulang.
4. Bagi peneliti selanjutnya, hendaknya untuk memperluas obyek penelitian, tidak hanya variabel kelengkapan produk dan fasilitas tetapi juga variabel-variabel lainnya (seperti harga, promosi, fasilitas, lokasi, dan lain-lain) sehingga diperoleh informasi yang lebih lengkap tentang faktor-faktor yang mempengaruhi Keputusan Pembelian pada swalayan.