

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

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

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Perilaku Konsumen berpengaruh positif terhadap minat beli dengan nilai koefisien jalur sebesar 18,4%. Hal ini mendukung hipotesis yang menyatakan bahwa “Perilaku konsumen mempengaruhi Minat beli pasar bengkel Serdang Bedagai” sehingga hipotesis tersebut dapat diterima
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Perilaku Konsumen berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian dengan nilai koefisien jalur sebesar 11,1%. Hal ini mendukung hipotesis yang menyatakan bahwa “Perilaku konsumen mempengaruhi keputusan pembelian di U.D Riska pasar bengkel Serdang Bedagai” sehingga hipotesis tersebut dapat diterima
3. Hasil penelitian menunjukkan bahwa minat beli berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian dengan nilai koefisien jalur sebesar 22,6%. Hal ini mendukung hasil hipotesis yang menyatakan bahwa Minat beli mempengaruhi keputusan pembelian di U.D Riska pasar bengkel Serdang Bedagai” sehingga hipotesis tersebut dapat diterima.

5.2 Saran

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

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perilaku konsumen dan minat beli mempunyai pengaruh terhadap keputusan pembelian. Hal ini berarti bahwa perilaku konsumen dan minat beli perlu diperhatikan oleh pengusaha untuk dapat mempengaruhi keputusan pembelian yang akan meningkatkan penjualan. Namun tidak hanya itu, pengusaha juga harus memperhatikan variabel lain yang juga mendukung peningkatan penjualan yang menjadikan usaha maju dan berkembang.
2. Kekuatan dari pengusaha / pedagang terdapat pada asumsi akan produk yang diinginkan konsumen. Untuk itu Perilaku Konsumen dan minat beli harus diperhatikan perkembangannya secara baik dan berkala agar dapat meningkatkan keputusan pembeliannya.
3. Pengusaha / pedagang harus mampu bersaing dengan keragaman produk yang ada. Maka perlunya kepercayaan konsumen terhadap produk yang dihasilkan oleh perusahaan yang terus sejalan dengan kebutuhan atau keinginan konsumen di pasar.
4. Pengusaha harus memperhatikan reaksi dan kepuasan terhadap pembeli. Ini penting untuk mengetahui bagaimana tingkat kepuasan akan produk yang kita pasarkan dan jual kepada konsumen yang mengkonsumsinya. Sehingga, akan adanya perubahan terhadap produk yang lebih baik lagi.

5. Bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian sejenis agar dapat mengembangkan penelitian serta menambahkan faktor-faktor (*Indicator*) penelitian lainnya dan dapat memperkaya pengetahuan tentang pengaruh Perilaku Konsumen dan minat beli terhadap keputusan pembelian.

