

BAB V

KESIMPULAN

5.1. Kesimpulan

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

1. Dari hasil analisis variabel kelengkapan produk (X1) diperoleh $t_{hitung} > t_{tabel}$ yang berarti kelengkapan Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen, maka sesuai dengan hipotesis 1 yaitu diduga terdapat pengaruh kelengkapan produk terhadap keputusan pembelian konsumen Alfamidi jalan Bromo Medan dapat diterima. Yang berarti semakin lengkap produk yang disediakan, semakin tinggi tingkat keputusan pembelian Konsumen.
2. Dari hasil analisis variabel kualitas pelayanan (X2) diperoleh $t_{hitung} > t_{tabel}$ yang berarti kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen, maka sesuai dengan hipotesis 2 yaitu diduga terdapat pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian konsumen Alfamidi jalan Bromo Medan dapat diterima. Yang berarti semakin baik pelayanan yang diberikan, semakin tinggi tingkat keputusan pembelian konsumen.
3. Dari hasil analisis diperoleh $F_{hitung} > F_{tabel}$ yang berarti bahwa variabel kelengkapan produk (X1) dan kualitas pelayanan (X2) secara bersama-sama (simultan) berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen (Y), maka sesuai dengan hipotesis 3 yaitu diduga terdapat pengaruh

kelengkapan produk dan pelayanan terhadap keputusan pembelian konsumen Alfamidi Jalan Bromo Medan secara simultan dapat diterima. Yang berarti semakin lengkap produk yang disediakan dan semakin baik pelayanan yang diberikan, semakin tinggi tingkat keputusan pembelian konsumen.

5.2 Saran

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

1. Hendaknya Alfamidi berusaha untuk menyesuainya dengan produk-produk baru yang telah di promosikan, kemudian meningkatkan variasi produk terutama pada ukuran/size produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen . Karena konsumen merasa produk-produk yang di jual Alfamidi kurang update dengan produk baru dipromosikan diTV.
2. Sebaiknya Alfamidi lebih cepat dalam memberikan pelayanan dan menyelesaikan keluhan pelanggan, serta menambah keamanan dengan mempekerjakan satpam dan juga para pegawai yang ada di Alfamidi hendaknya lebih ramah lagi dalam memberikan pelayanan dengan memberikan salam ketika ada pelanggan yang datang, sehingga konsumen merasakan pelayanan yang lebih nyata.
3. Bagi peneliti lain masih terbuka peluang dan disarankan untuk memilih variabel-variabel lain yang lebih banyak seperti variabel lokasi variable sarana/prasarana dan variabel kepuasan pelanggan sehingga penelitian

dapat berkembang dan dapat mengungkap lebih banyak permasalahan yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen dalam membeli produk atau barang yang diinginkan.



THE
Character Building
UNIVERSITY