

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

1. Secara parsial kegiatan personal selling memiliki pengaruh terhadap pengambilan keputusan oleh pembeli dengan nilai  $t$  hitung yaitu  $3,522 > t$  table yaitu  $1,984$  serta nilai signifikansi sebesar  $0,001$ . Berdasarkan data dan fakta kegiatan personal selling yang dilakukan oleh petani jamur sendiri dapat berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk jamur tiram di Desa Wonosari Kecamatan Tanjung Morawa. Hal ini menyatakan hipotesis 1 yang dirumuskan peneliti, telah diuji dan terbukti kebenarannya.
2. Secara parsial kualitas produk jamur tiram yang diberikan oleh pemilik usaha berpengaruh terhadap keputusan pembelian jamur tiram oleh calon konsumen dengan nilai  $t$  hitung yaitu  $3,159 > t$  tabel yaitu  $1,984$  serta nilai signifikansi sebesar  $0,002$ . Berdasarkan data dan fakta kualitas produk yang diberikan oleh pemilik usaha, kehandalan, keindahan dan daya tahan produk jamur tiram sangat mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian produk jamur tiram. Hal ini menyatakan hipotesis 2 yang dirumuskan peneliti, telah diuji dan dapat diterima kebenarannya.
3. Secara simultan personal selling dan kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan dengan nilai  $f_{hitung}$  yaitu  $16,203 > f_{tabel}$  yaitu  $3,08$ . Kemudian diketahui bahwa nilai signifikansinya  $0,000 < 0,05$ . Hal ini menyatakan hipotesis 3 yang dirumuskan peneliti, telah diuji dan terbukti kebenarannya dapat diterima.
4. Diketahui bahwa koefisien Determinan ( $R^2$ ) adalah sebesar  $0,250$ , dimana  $0 < 0,250 < 1$ . Nilai ini menunjukkan bahwa variabel Personal Selling dan Kualitas Produk mempengaruhi variabel Keputusan Pembelian sebesar  $25\%$ , sedangkan sisanya  $75\%$  dipengaruhi oleh variabel lain diluar model yang tidak diteliti

## 5.2 Saran

Dalam meningkatkan keputusan pembelian, kepuasan konsumen adalah hal yang utama. Salah satu cara agar kepuasan konsumen meningkat yaitu dengan cara meningkatkan kegiatan personal selling dan kualitas produk yang baik di mata konsumen. Konsumen biasanya memiliki pengetahuan dan waktu yang terbatas pada saat membuat keputusan pembelian. Pemilik usaha harus banyak menginformasikan hal-hal yang berhubungan kualitas produk jamur kepada konsumen, dan menjalin hubungan baik dengan konsumen salah satunya dengan meningkatkan personal selling sehingga bisa membentuk motivasi yang tinggi baik penjual kepada konsumen.

Berdasarkan pembahasan sebelumnya, maka untuk meningkatkan keputusan pembelian jamur tiram pada masyarakat di Desa Wonosari Kecamatan Tanjung Morawa, dapat diberikan saran sebagai berikut :

- Bagi Pemilik Usaha Jamur Tiram, disarankan *personal selling* yang ada harus dapat memperbaiki strategi pemasaran yaitu dalam melakukan kegiatan personal selling, Ibu Romauli Tambun harus lebih menjelaskan secara rinci mengenai jamur tiram yang ditawarkan, selanjutnya Ibu Romauli Tambun harus lebih cepat dalam mengatasi setiap keluhan pelanggan dan langsung memberi solusi atas keluhan yang ia terima dan yang terakhir Ibu Romauli Tambun harus lebih ramah lagi dalam merespon pesanan konsumen agar terciptanya loyalitas pelanggan guna membangun hubungan yang baik terhadap konsumen
- Dari segi kualitas produk, penulis menyarankan kepada Ibu Romauli Tambun lebih teliti lagi dalam menyeleksi jamur untuk dipasarkan agar tidak terdapat jamur yang sudah berair. Selain itu, dalam memasarkan produknya sebaiknya Ibu Romauli Tambun tidak memasarkan jamur yang lebih dari 2 hari setelah dipanen
- Seiring berkembangnya teknologi dan bertambahnya hasil produksi, dikarenakan Ibu Romauli Tambun berencana menambah kumbung yang baru, penulis menyarankan Ibu Romauli Tambun lebih memperluas pangsa pasar yaitu dengan cara mencari lokasi baru untuk memasarkan produknya. Lalu, mencari cara gimana agar jamur tiram dapat bertahan dari 3 hari untuk

dipasarkan melalui dengan sistem online untuk meningkatkan penjualan tanpa adanya batasan ruang dan waktu

- Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk menambah variabel lain di luar dari variabel yang diteliti oleh peneliti misalnya, harga, tampilan produk (kemasan) atau biaya produksi
- Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Medan disarankan untuk dapat mempublikasikan hasil penelitian ini di perpustakaan Universitas Negeri Medan yang dapat berguna bagi

