BAB VI
PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian regresi linier berganda dengan SPSS mengenai pengaruh kelengkapan produk, harga kompetitif, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian konsumen pada swalayan Mulya Sentosa di Desa Sidomulyo kecamatan Gondang Kabupaten Tulungagung yang telah dilakukan peneliti pada bab sebelumnya, maka peneliti mengambil kesimpulan dari penelitian yang dilakukan yaitu sebagai berikut:

1. Variabel kelengkapan produk secara individual berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen.
2. Variabel harga kompetitif secara individual berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen.
3. Variabel kualitas pelayanan secara individual berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen.
4. Ketiga variabel bebas yaitu kelengkapan produk, harga kompetitif, dan kualitas pelayanan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas peneliti akan memberikan saran-saran yang sekiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait dalam penelitian ini. Adapun saran-saran yang akan disampaikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Swalayan

Usaha retail khususnya di Desa Sidomulyo diharapkan lebih memperhatikan beberapa hal diantaranya kelengkapan produk, harga jual yang kompetitif, serta kualitas pelayanan yang diberikan kepada tiap-tiap konsumen, karena hal ini memberikan pengaruh yang positif terhadap keputusan konsumen untuk melakukan pembelian.

Kelengkapan produk yakni dengan menghindari adanya *zero stock* atau kekosongan produk di swalayan, berusaha menyelidik, mengenal, serta memenuhi apapun barang yang yang dibutuhkan ataupun yang sering digunakan oleh sebagian besar konsumennya. Penetapan harga yang lebih jangan sampai swalayan memiliki harga saing yang terlalu tinggi ataupun terlalu rendah. Pemberian pelayanan kepada konsumen yang lebih baik, pengawasan yang mungkin bisa dilakukan oleh para owner kepada para karyawan dalam mengontrol pelayanan kepada konsumen.

Maka pimpinan perusahaan perlu tetap mempertahankan bahkan jika perlu menciptakan suasana kerja yang senyaman mungkin. Karena hal ini mampu memicu para konsumen untuk melakukan pembelian ulang di lain waktu atau bahkan dapat memicu para konsumen lain untuk memilih berbelanja di swalayan ini. Untuk mempertahankan atau merangsang keputusan pembelian konsumen maka pemimpin perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhinya dan menanamkan rasa saling memiliki perusahaan, sehingga tenaga kerja

akan timbul rasa untuk ikut serta dalam memelihara dan mempertahankan perusahaan.

2. Bagi Akademik

   Hasil penelitian ini diharapakan dapat mendukung penelitian selanjutnya dalam melakukan penelitian yang berkaitan dengan kelengkapan produk, harga kompetitif, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian konsumen pada swalyan- swalayan lainnya.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

   Dalam penelitian ini masih banyak mengalami kekurangan karena adanya keterbatasan dari peneliti, Sehingga perlu agar menjelaskan secara lengkap dengan menambah teori yang mendukung, lebih memperluas lagi variabel-variabel yang dapat lain yang memiliki pengaruh kepada keputusan pembelian konsumen seperti atmosfer toko, lokasi, ataupun tingkat emosional dari konsumen.