

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam pembelian obat di Apotek Kimia Farma Babat.
2. Faktor-faktor yang paling mempengaruhi perilaku konsumen dalam pembelian obat di Apotek Kimia Farma Babat diantaranya yaitu:
 - a. Faktor Kultural pada pernyataan “Saya membeli obat di Apotek Kimia Farma Babat karena mudah diperoleh dan lengkap” (3,85).
 - b. Faktor Sosial pada pernyataan “Saya membeli obat di Apotek Kimia Farma Babat karena keluarga saya mempercayai kualitasnya” (3,37).
 - c. Faktor Pribadi pada pernyataan “Harga obat di Apotek Kimia Farma Babat sebanding dengan kualitas obat” (3,97).
 - d. Faktor Psikologis pada pernyataan “Saya membeli obat di Apotek Kimia Farma Babat karena terdapat swalayan farmasi serta tempatnya bersih dan rapi” dengan nilai rata-rata (4,43).

5.2 Saran

Pihak Apotek Kimia Farma Babat untuk lebih memperbaiki pelayanan dan melakukan pendekatan serta pengenalan apotek terhadap masyarakat sekitar melalui penyebaran brosur serta melakukan promosi-promosi *out store* pada *event* atau acara-acara tertentu.