

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

1.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan interpretasi hasil maka kesimpulan yang diambil dari penelitian dengan judul “berjudul “Pengaruh Bauran Ritel Terhadap Keputusan Pembelian Pada Indomaret Gresik Cabang Gresik Kota Baru (Studi Pada Konsumen Toko Indomaret Gresik Cabang Gresik Kota Baru)” adalah sebagai berikut :

1. Lokasi tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Indomaret Gresik cabang Gresik Kota Baru.
2. Ragam Produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada Indomaret Gresik cabang Gresik Kota Baru.
3. Harga tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Indomaret Gresik cabang Gresik Kota Baru.
4. Promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada Indomaret Gresik cabang Gresik Kota Baru.
5. Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada Indomaret Gresik cabang Gresik Kota Baru.
6. Bukti Fisik berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada Indomaret Gresik cabang Gresik Kota Baru.

1.2 Rekomendasi

Setelah penulis melakukan penelitian dan pengamatan mengenai pengaruh bauran ritel terhadap keputusan pembelian pada Indomaret Gresik cabang Gresik Kota Baru, maka penulis menyampaikan beberapa saran dengan harapan agar menjadi acuan dalam mewujudkan suatu konsep bauran ritel yang lebih baik dan sesuai dengan konsep yang ideal, yaitu:

1.2.1 Bagi Aspek Manajerial

1. Variabel bukti fisik pada penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh dalam keputusan pembelian konsumen, dengan nilai t_{hitung} sebesar 4,637. Berdasarkan distribusi variabel bukti fisik pada *item* tata letak memiliki nilai rata-rata yang rendah sebesar 4.01 dari *item* desain eksterior dan interior, maka dari itu di harapkan kepada pihak manajemen Toko Indomaret Gresik cabang GKB untuk melakukan perbaikan terhadap tata letak toko agar dapat menarik keinginan konsumen.
2. Variabel ragam produk pada penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh dalam keputusan pembelian konsumen, dengan nilai t_{hitung} sebesar 2,646 . berdasarkan distribusi variabel ragam produk pada *item* ragam produk yang berkualitas memiliki nilai rata-rata yang rendah sebesar 3.91 dari *item* kelengkapan produk yang dijual dan konsisten dengan kebutuhan konsumen, maka dari itu diharapkan

kepada pihak manajemen Toko Indomaret Gresik cabang GKB untuk meningkatkan kualitas ragam produk yang di sediakan kepada konsumen.

3. Variabel promosi pada penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh dalam keputusan pembelian konsumen, dengan nilai t_{hitung} sebesar 2,224 . berdasarkan distribusi variabel promosi pada *item* melakukan promosi hadiah barang memiliki nilai rata-rata yang rendah sebesar 4.10 dari *item* melakukan penjualan dengan diskon dan even khusus, maka dari itu diharapkan kepada pihak manajemen Toko Indomaret Gresik cabang GKB untuk sering melakukan promosi dengan hadiahnya yaitu barang agar dapat menarik perhatian konsumen untuk melakukan pembelian yang tidak direncanakan.
4. Variabel pelayanan pada penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh dalam keputusan pembelian konsumen, dengan nilai t_{hitung} sebesar 2,092 . berdasarkan distribusi variabel pelayanan pada *item* kemampuan karyawan dalam melayani memiliki rata-rata yang rendah sebesar 4.01 dari *item* pilihan cara bayar dan katalog yang dikirimkan kerumah, maka dari itu diharapkan kepada pihak manajemen Toko Indomaret Gresik cabang GKB untuk meningkatkan kemampuan karyawannya agar lebih sigap lagi dalam melayani konsumen karna pelayanan dalam usaha bisnis juga merupakan hal yang paling utama.
5. Variabel lokasi pada penelitian ini menunjukkan tidak adanya pengaruh dalam keputusan pembelian konsumen, dengan ini diharapkan kepada pihak manajemen Toko Indomaret Gresik cabang GKB untuk melakukan perbaikan terkait tempat

usahanya, seperti meningkatkan keamanan Tempat / Lokasi usaha dan memperluas lahan parkir. Supaya konsumen yang akan berbelanja ke toko Indomaret Gresik cabang GKB merasa nyaman dan aman.

6. Variabel harga pada penelitian ini menunjukkan tidak adanya pengaruh dalam keputusan pembelian konsumen, diketahui dari harga produk mahal dan harga tersebut tidak sesuai dengan kualitas produk maka konsumen dapat berpindah dari toko lain. Oleh karena itu disarankan agar pengelola toko meningkatkan kualitas produk dan pelayanan yang diberikan agar konsumen dapat menilai harga mahal yang dibayarkan sebanding dengan pelayanan yang diberikan.

1.2.2 Bagi Peneliti selanjutnya

1. Bagi penelitian selanjutnya hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi dengan menambahkan variabel lainnya, dan disarankan untuk melakukan penelitian secara kualitatif yang mendalam, agar diketahui hal-hal lain yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian di Toko Ritel.
2. Bagi peneliti selanjutnya disarankan agar melakukan penelitian dengan menggunakan responden para remaja atau orang yang berusia 20-30 tahun.
3. Bagi peneliti selanjutnya dalam melakukan penelitian disarankan untuk menggunakan metode penggalan data yang mendalam dari variabel lokasi dan variabel harga karena sangat menentukan keputusan pembelian konsumen.