

BAB 5

PENUTUP

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan sebelumnya, berikut simpulan yang dapat diambil sebagai berikut:

a. Harga (X1) tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk di Toko Besi Sumber Hidup Pandaan, karena calon konsumen maupun konsumen Toko Besi Sumber Hidup Pandaan ketika melakukan pembelian di Toko Besi Sumber Hidup Pandaan harga yang diberikan sudah sesuai dengan kemampuan daya beli konsumen, dan lebih mementingkan untuk mempertimbangkan keputusan pembelian dengan variabel-variabel lain seperti kualitas pelayanan dan kualitas produk di Toko Besi Sumber Hidup Pandaan.

b. *Word of Mouth* (X2) berpengaruh negatif terhadap keputusan pembelian produk di Toko Besi Sumber Hidup Pandaan, meskipun konsumen Toko Besi Sumber Hidup Pandaan mungkin terlibat dalam pembicaraan atau mendengar pengalaman positif mengenai kualitas produk dan pelayanan yang baik terdapat faktor-faktor lain yang tidak diketahui atau tidak terukur yang mungkin memiliki pengaruh yang lebih besar dalam memengaruhi keputusan pembelian konsumen, yang menghasilkan ketidakcocokan antara ekspektasi positif yang dibangun melalui *word of mouth* dan keputusan akhir untuk melakukan pembelian. Oleh karena itu, sangat diperlukan pemahaman yang lebih mendalam tentang faktor-faktor tersebut untuk



membantu Toko Besi Sumber Hidup Pandaan dalam mengelola dan meningkatkan pengaruh positif dari variabel *word of mouth* terhadap keputusan pembelian konsumen.

- c. Kualitas Pelayanan (X3) berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk di Toko Besi Sumber Hidup Pandaan, karena konsumen Toko Besi Sumber Hidup Pandaan mengutamakan kualitas pelayanan yang diberikan secara baik dan ramah oleh para karyawan terhadap konsumen yang datang.
- d. Kualitas Produk (X4) berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk di Toko Besi Sumber Hidup Pandaan, karena konsumen tentunya mengutamakan kualitas produk yang dijual oleh Toko Besi Sumber Hidup Pandaan agar bangunan maupun fasilitas publik yang dibangun dapat kuat dan tahan lama.

Saran

Berikut merupakan saran dari peneliti berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan:

5.2.1 Bagi Toko Besi Sumber Hidup Pandaan

Berdasarkan hasil simpulan diatas, peneliti memiliki saran-saran untuk Toko Besi Sumber Hidup untuk kedepannya sebagai berikut:

- a. Saran untuk variabel *Word of Mouth*

Toko Besi Sumber Hidup dapat lebih meyakinkan konsumen untuk membicarakan hal positif dalam pengalaman bertransaksi kepada teman, kerabat maupun keluarga konsumen agar tercipta konsumen-konsumen baru



yang kedepannya dapat terjadi loyalitas konsumen kepada Toko Besi Sumber Hidup Pandaan.

b. Saran untuk variabel Kualitas Pelayanan

Kualitas Pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian yang dilakukan konsumen di Toko Besi Sumber Hidup Pandaan. Kedepannya Pemilik Toko Besi Sumber Hidup agar lebih berani dalam mengajak karyawan dalam menjaga maupun meningkatkan kualitas pelayanan yang diberikan kepada pengunjung yaitu dengan bersikap lebih ramah, menjelaskan secara detail produk yang dibutuhkan oleh konsumen.

Saran untuk variabel Kualitas Produk

Kualitas Produk memberikan hasil berpengaruh terhadap Keputusan pembelian produk di Toko Besi Sumber Hidup Pandaan, maka kedepannya diupayakan agar tidak bergantung pada satu *supplier* saja, tentunya dalam pemilihan *supplier* lain juga tetap memperhatikan kualitas produk yang sesuai dengan spesifikasi aslinya.

5.2.2 Bagi Penelitian Selanjutnya

Berdasarkan hasil dari penelitian ini, peneliti memiliki saran untuk penelitian selanjutnya yaitu dapat melakukan penelitian lain terhadap Toko Besi Sumber Hidup Pandaan yang dapat berkaitan dengan berbagai variabel lain yang tidak digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini, seperti: promosi, *brand image*, kepuasan konsumen. Harapannya penelitian selanjutnya dapat memberikan perkembangan pengetahuan yang lebih baru.

