BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan di UD. Hartono Jaya Beji Pasuruan Jawa Timur dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Dilihat dari hasil pengaruh signifikan secara simultan dari *retailing mix* yang terdiri dari produk, harga, pelayanan, dan fasilitas fisik terhadap keputusan pembelian konsumen pada UD. Hartono Jaya Beji Pasuruan Jawa Timur adalah terdapat pengaruh secara simultan, dimana hasil perhitungan statistik menunjukkan nilai F-hitung lebih besar dari F-tabel dimana secara bersama-sama produk (X_1), harga (X_2), pelayanan (X_3) dan fasilitas fisik (X_4) mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.
2. Dalam pengaruh yang signifikan secara parsial dari *retailing mix* terhadap keputusan pembelian konsumen yang terdiri dari:
 - a. Variabel produk

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan variabel produk dilihat dari Uji-t adalah secara parsial variabel produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian karena t-hitung lebih besar dari t-tabel.

- b. Variabel harga

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan variabel harga dilihat dari Uji-t adalah secara parsial variabel harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian karena t-hitung lebih besar dari t-tabel.

c. Variabel pelayanan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan variabel layanan dilihat dari Uji-t adalah secara parsial variabel layanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian karena t-hitung lebih besar dari t-tabel.

d. Variabel fasilitas fisik

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan variabel fasilitas fisik dilihat dari Uji t adalah secara parsial variabel fasilitas fisik berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian karena t-hitung lebih besar dari t-tabel.

3. Variabel *retailing mix* yang dominan dalam mempengaruhi keputusan pembelian konsumen pada UD. Hartono Jaya Beji Pasuruan Jawa Timur adalah variabel produk. Sehingga dalam penelitian di dalam UD. Hartono Jaya Beji Pasuruan Jawa Timur meningkatkan kualitas produk yang ditawarkan sehingga konsumen akan memberikan keputusan untuk berbelanja.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, peneliti perlu memberikan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan oleh UD. Hartono Jaya Beji Pasuruan Jawa Timur sebagai penjual eceran demi perkembangan ritel ini untuk beberapa dekade yang akan datang. Dan saran untuk penelitian dengan indikator yang sama. Adapun saran yang disampaikan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. UD. Hartono Jaya Beji Pasuruan Jawa Timur

- a) Dari hasil penelitian yang telah dilakukan di dalam UD. Hartono Jaya Beji Pasuruan Jawa Timur harus mempertahankan dan meningkatkan

produk yang ditawarkan karena dari penelitian yang telah dilakukan yang dominan mempengaruhi adalah produk.

- b) Dilihat dari hasil penelitian yang dilakukan peneliti menyarankan kepada UD. Hartono Jaya Beji Pasuruan Jawa Timur untuk melakukan evaluasi dan memperbaiki dalam penetapan harga, layanan dan fasilitas fisik, karena faktor tersebut juga mempengaruhi dalam keputusan pembelian konsumen.

2. Peneliti selanjutnya

- a) Peneliti menyarankan untuk penelitian selanjutnya agar lokasi yang ditentukan menerapkan strategi pemasaran dalam aktivitas usaha dan lokasi yang di teliti sudah lama berdiri sehingga data yang dihasilkan sesuai yang diharapkan.
- b) Bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk menambah jumlah variabel penelitian seperti promosi, prosedur operasi, lokasi, tata letak, suasana toko.