

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh bauran ritel (*retailing mix*) terhadap keputusan pembelian, peneliti dapat menyimpulkan bahwa:

1. Terdapat lima faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian yaitu faktor produk, harga, promosi, pelayanan, dan fasilitas fisik. Faktor produk, harga, promosi, pelayanan, dan fasilitas fisik memiliki pengaruh secara bersama-sama yang signifikan terhadap keputusan pembelian.
2. Kelima faktor yang terbentuk yang memiliki pengaruh signifikan secara parsial diantaranya adalah produk, harga, dan pelayanan. Sedangkan faktor yang memiliki pengaruh tidak signifikan adalah promosi dan fasilitas fisik.
3. Faktor harga memiliki pengaruh yang paling dominan terhadap keputusan pembelian karena memiliki nilai paling tinggi dalam perhitungan.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan, maka saran yang bisa diberikan adalah:

1. Variabel produk, harga, dan pelayanan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel keputusan pembelian. Diharapkan Ramayana terus meningkatkan kualitas dari segi produk, harga, dan pelayanan untuk membantu meningkatkan pembelian. Ketersediaan produk ditambah lagi agar konsumen yang ingin membeli memiliki banyak pilihan.
2. Variabel promosi dan fasilitas fisik mempunyai pengaruh yang tidak signifikan terhadap variabel keputusan pembelian. Diharapkan Ramayana terus meningkatkan kualitas dari segi promosi dan fasilitas fisik meskipun variabel-variabel tersebut berpengaruh tidak signifikan terhadap keputusan pembelian.
3. Variabel harga merupakan variabel yang mempunyai pengaruh paling dominan terhadap keputusan pembelian. Menanggapi hal ini pihak Ramayana sebaiknya tetap mempertahankan pada segi harga yang sudah ada, mengingat responden menganggap harga pakaian remaja di Ramayana terjangkau dan sesuai dengan kualitas barang.
4. Lebih meningkatkan lagi kualitas produk, harga, promosi, pelayanan, dan fasilitas fisik agar konsumen semakin banyak yang datang dan meningkatkan omset. Dari segi promosi, sebaiknya Ramayana lebih meningkatkan lagi kualitasnya terutama untuk diskon. Lebih diperbanyak lagi diskon-diskon yang ada, bukan hanya pada hari-hari besar tetapi juga pada tiap akhir bulan dan menambah besar ya diskon. Dari segi pelayanan lebih ditingkatkan lagi kualitas keramahan dan kecekatan karyawannya. Dari segi fasilitas fisik ditambah lagi, misalnya diberi tempat duduk untuk beristirahat para konsumen yang merasa lelah setelah berbelanja.