

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

Pada bab ini disajikan kesimpulan dan saran dari penelitian mengenai pengaruh bauran ritel terhadap keputusan pembelian pada Indomaret Kecamatan Banyumanik Kota Semarang yang diharapkan dapat memberikan persepsi manfaat bagi pihak perusahaan ritel Indomaret Ngesrep Semarang.

#### **4.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian terhadap 100 responden mengenai pengaruh variabel bauran ritel yang mencakup produk, harga, lokasi, promosi, layanan, suasana toko terhadap keputusan pembelian pada Indomaret Ngesrep Kecamatan Banyumanik Semarang, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pengaruh variabel produk terhadap variabel keputusan pembelian berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel produk memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel keputusan pembelian pada Indomaret Banyumanik. Hal ini berarti semakin baik kualitas produk maka semakin meningkat pula keputusan pembelian konsumen pada Indomaret Kecamatan Banyumanik.
2. Pengaruh variabel harga terhadap variabel keputusan pembelian berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel harga memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel keputusan pembelian pada Indomaret Banyumanik. Hal ini berarti semakin baik kualitas harga maka semakin meningkat pula keputusan pembelian konsumen pada Indomaret Kecamatan Banyumanik.

3. Pengaruh variabel lokasi terhadap variabel keputusan pembelian berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel lokasi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel keputusan pembelian pada Indomaret Banyumanik. Hal ini berarti semakin baik penempatan lokasi maka semakin meningkat pula keputusan pembelian konsumen pada Indomaret Kecamatan Banyumanik.
4. Pengaruh variabel promosi terhadap variabel keputusan pembelian berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel promosi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel keputusan pembelian pada Indomaret Banyumanik. Hal ini berarti semakin baik kualitas kegiatan promosi maka semakin meningkat pula keputusan pembelian konsumen pada Indomaret Kecamatan Banyumanik.
5. Pengaruh variabel layanan terhadap variabel keputusan pembelian berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel layanan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel keputusan pembelian pada Indomaret Banyumanik. Hal ini berarti semakin baik kualitas layanan yang diberikan maka semakin meningkat pula keputusan pembelian konsumen pada Indomaret Kecamatan Banyumanik.
6. Pengaruh variabel suasana toko terhadap variabel keputusan pembelian berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel suasana toko memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel keputusan pembelian pada Indomaret Banyumanik. Hal ini berarti semakin baik suasana toko maka semakin meningkat pula keputusan pembelian konsumen pada Indomaret Kecamatan Banyumanik.

7. Pengaruh variabel bauran ritel terhadap variabel keputusan pembelian berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel bauran ritel memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel keputusan pembelian pada Indomaret Banyumanik. Hal ini berarti semakin baik kualitas bauran ritelnya maka semakin meningkat pula keputusan pembelian konsumen pada Indomaret Kecamatan Banyumanik.

#### 4.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan pada hasil penelitian ini, maka saran yang dapat diberikan oleh peneliti antara lain :

1. Pada variabel harga terdapat indikator yang nilainya masih dianggap rendah berdasarkan nilai rata-rata variabel bauran ritel yaitu mengenai harga produk dan layanan di Indomaret Ngesrep dapat bersaing dengan toko ritel lain. Saran atau masukan yang dapat menjadi bahan pertimbangan bagi Indomaret Ngesrep Semarang yaitu harga produk dan layanan di Indomaret sebaiknya dapat memperhatikan harga yang ditawarkan kompetitor khususnya yang memiliki *cluster* gerai ritel minimarket modern yang sejenis dengan Indomaret dan akan lebih baik apabila harga yang ditawarkan Indomaret lebih rendah daripada kompetitor namun tanpa mengurangi kualitas yang diberikan Indomaret Ngesrep Semarang.
2. Pada variabel promosi keseluruhan indikator masih berada pada nilai skor yang dibawah rata-rata nilai variabel bauran ritel dimana poin-poinnya mengenai keseringan Indomaret dalam melakukan kegiatan promosi, pemberian potongan harga oleh Indomaret, keragaman media dalam berpromosi, dan *personal selling* kepada pelanggan Indomaret. Saran atau

masukan yang dapat dijadikan pertimbangan bagi Indomaret Cabang Ngesrep Semarang yaitu untuk meningkatkan upaya kegiatan promosi secara langsung kepada konsumen. Hal ini dikarenakan konsumen merasa kegiatan promosi yang dilakukan Indomaret Ngesrep masih belum terasa sehingga alasan mereka melakukan keputusan pembelian bukanlah dari promosi yang dilakukan oleh Indomaret Ngesrep melainkan indikator-indikator lain yang mampu membuat konsumen tertarik untuk melakukan keputusan pembelian di Indomaret Ngesrep.

3. Pada variabel keputusan pembelian atau keputusan pembelian terdapat dua pernyataan yang masih memiliki nilai di bawah nilai rata-rata variabel yaitu mengenai Indomaret Ngesrep sebagai prioritas utama konsumen tujuan berbelanja, dan Indomaret Ngesrep sebagai pilihan untuk berbelanja kebutuhan sehari-hari. Saran atau masukan yang dapat menjadi bahan pertimbangan bagi Indomaret Cabang Ngesrep Semarang mengenai keputusan pembelian yaitu perusahaan Indomaret harus terus menjaga kualitas dari produk serta layanan yang diberikan, menerapkan strategi harga yang sesuai dengan kemampuan konsumennya, menjaga kualitas susasana toko yang baik, dan yang terpenting untuk meningkatkan upaya promosi agar konsumen dapat terus melakukan keputusan pembelian di gerai Indomaret Ngesrep ini.