

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil analisis dan pembahasan pada bagian sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh positif dan signifikan Kelengkapan Barang terhadap Minat Beli Konsumen. Artinya semakin lengkap barang akan semakin meningkatkan Minat Beli konsumen.
2. Terdapat pengaruh positif dan signifikan Harga terhadap Minat Beli konsumen. Artinya semakin terjangkau Harga akan semakin meningkatkan Minat Beli konsumen.
3. Terdapat pengaruh positif dan signifikan Lokasi toko terhadap Minat Beli konsumen. Artinya semakin strategis Lokasi toko akan semakin meningkatkan Minat Beli konsumen.
4. Terdapat pengaruh positif dan signifikan Kualitas Barang terhadap Minat Beli konsumen. Artinya semakin baik Kualitas Barang, maka akan semakin meningkatkan Minat Beli konsumen.
5. Terdapat pengaruh positif dan signifikan Pelayanan terhadap Minat Beli konsumen. Artinya semakin baik Pelayanan yang diberikan akan semakin meningkatkan Minat Beli konsumen.

6. Tidak terdapat pengaruh Display (penataan) toko terhadap Minat Beli konsumen dan koefisien regresinya negatif. Artinya display atau penataan tidak mempengaruhi Minat Beli konsumen.
7. Terdapat pengaruh secara simultan Kelengkapan Barang, Harga, Lokasi Toko, Kualitas Barang, Pelayanan dan Display (Penataan) Toko terhadap Minat Beli Konsumen.

5.2. Saran

Sedangkan saran yang dapat dikemukakan pada penelitian ini antara lain adalah sebagai berikut:

1. Sebaiknya pihak Toko Mas Moro Tresno memperhatikan berbagai faktor yang mempengaruhi Minat Beli konsumennya, seperti Kelengkapan Barang, hal ini dapat dilakukan dengan menambah variasi perhiasan emas lebih banyak, selalu *ready stock*.
2. Selain itu juga mempertahankan Harganya yang bersaing selama ini dan memberikan potongan Harga yang lebih kompetitif, pada umumnya potongan saat pembeli menjual barangnya adalah sebesar 10%, namun kepada pembeli yang menjual barang(perhiasan dari Toko Mas Moro Tresno) dan melakukan pembelian kembali pada Toko Mas Moro Tresno diberikan potongan lebih kecil yaitu 7%.

3. Untuk variabel Lokasi dapat diperhatikan dengan menambah keleluasaan lahan parkir dapat dengan membeli lahan parkir, dan keamanan alat transportasi milik konsumen sehingga konsumen semakin nyaman dalam berkunjung karena pada saat ini situasi tempat parkir bagi konsumen kurang tersedia dan konsumen kesulitan dalam mencari tempat parkir. Hal ini disebabkan tidak tersedianya area parkir didepan toko.
4. Untuk variabel Kualitas Barang dapat ditingkatkan dengan meningkatkan dan menjaga kepercayaan masyarakat, yaitu menjual kadar barang sesuai dengan kadar yang tertera pada kwitansi.
5. Untuk variabel Pelayanan dapat ditingkatkan, misalnya dengan cepat tanggap menangani komplain konsumen, melayani konsumen dengan ramah dan sopan.
6. Variabel display pada penelitian ini ditemukan berpengaruh negative, pada Toko Mas Moro Tresno penataan memang tidak tertata dengan rapi dan terlihat bertumpuk tumpuk, namun pada toko tradisional penataan seperti itu terlihat menarik, sehingga untuk display apabila merencanakan untuk mengubah dan membuat pola penataan yang lebih rapi bisa menyesuaikan dengan perkembangan konsumen Toko Mas Moro Tresno.

7. Pada penelitian selanjutnya dengan topik serupa dapat dilakukan perbandingan antara beberapa Toko Mas sebagai perbandingan hasil penelitian.