

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Bedasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan dan saran sebagai berikut :

1. Variabel diskon pada konsumen Alfamart Ciranggon Majalaya memperoleh rata- rata nilai dengan kriteria tinggi.
2. Variabel variasi produk pada konsumen Alfamart Ciranggon Majalaya memperoleh rata- rata nilai dengan kriteria tinggi.
3. Variabel keputusan pembelian pada konsumen Alfamart Ciranggon Majalaya memperoleh rata- rata nilai dengan kriteria tinggi.
4. Diskon secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada konsumen Alfamart Ciranggon Majalaya.
5. Variasi produk secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada konsumen Alfamart Ciranggon Majalaya.
6. Diskon dan variasi produk secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada konsumen Alfamart Ciranggon Majalaya. Diskon dan variasi produk mempunyai Pengaruh secara simultan sebesar 59,9% terhadap keputusan pembelian.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Pengaruh diskon dn variasi produk terhadap keputusan pembelian pada Alfamart Ciranggon Majalaya maka dapat diambil saran sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan Alfamart
 - Secara keseluruhan pernyataan yang diberikan konsumen Alfamart Ciranggon Majalaya memiliki skor rata- rata tinggi meskipun demikian ada beberapa yang harus dimaksimalkan seperti pernyataan tanpa adanya diskon konsumen akan tetap berbelanja ke Alfamart karena

barang yang Alfamart sediakan merupakan kebutuhan primer bagi konsumen, maka kenyamanan dan pelayanan terhadap konsumen harus selalu di tingkatkan agar terciptanya konsumen yang loyal dan tingginya keputusan pembelian.

- Pengelolaan stok barang lebih di maksimalkan kembali karena hal tersebut akan sangat berpengaruh pada kepuasan konsumen dan serta jika barang yang konsumen cari selalu tidak ada akan menjadikan rendahnya keputusan pembelian konsumen Alfamart Ciranggon Majalaya.
- Keputusan pembelian konsumen Alfamart Ciranggon Majalaya sudah dalam kategori tinggi, tetapi Pengaruh eksternal perilaku konsumtif konsumen Alfamart Ciranggon Majalaya dalam kategori cukup tinggi, maka dalam hal ini interaksi terhadap konsumen lebih ditingkatkan kembali seperti lebih komunikatif saat melakukan penawaran baik secara langsung maupun melalui media sosial agar terciptanya perilaku impulsif pada konsumen dan meningkatkan keputusan pembelian.
- Terdapat Pengaruh diskon positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, maka strategi penerapan diskon harus terus dipertahankan dan terus berinovasi untuk meningkatkan keputusan pembelian dan bersaing dengan kompetitor.
- Berdasarkan hasil penelitian variasi produk lebih memiliki Pengaruh yang besar terhadap keputusan pembelian. Maka variasi produk yang disediakan harus semakin bervariasi untuk meningkatkan keputusan pembelian.
- Terdapat Pengaruh simultan dari Pengaruh diskon dan variasi produk terhadap keputusan pembelian sebesar 59,9%, sedangkan 40,1% dipengaruhi oleh faktor luar. Maka variabel lain seperti kualitas produk, kualitas pelayanan, harga, promosi, lokasi, citra merek dan lain sebagainya, dapat menjadi Pengaruh lain yang dapat meningkatkan terjadinya keputusan pembelian.

2. Bagi Peneliti

Bagi peneliti selanjutnya, bisa dijadikan referensi dalam melakukan penelitian selanjutnya mengenai keputusan pembelian dengan menambah variabel lainnya seperti kualitas produk, kualitas pelayanan, harga, promosi, lokasi, citra merek dan lain sebagainya yang dapat memengaruhi variabel keputusan pembelian serta menambah acuan bagi peneliti selanjutnya dalam menganalisis hubungan antara variabel diskon dan variasi produk.



