

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Dalam penelitian ini minat beli ulang konsumen produk kosmetik di toko RHEY Kosmetik Magetan yang mengalami penurunan pengunjung yang menyebabkan omset penjualannya juga ikut menurun seiring berjalannya waktu, hal ini dikarenakan terdapat banyaknya pesaing yang sama- sama menjual produk kosmetik serupa sehingga para konsumen banyak yang menunjukkan adanya ketidakpuasan terhadap toko tersebut yang membuat konsumen beralih ke toko lain. Teori yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *Theory of Reasoned Action* (TRA), teori ini menghubungkan antara keyakinan, sikap, kehendak, dan perilaku. Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui pengaruh variasi produk, kualitas pelayanan, dan harga terhadap minat beli ulang konsumen di toko RHEY Kosmetik Magetan yang berada di Jl. Raya Jungke Karas Magetan. Objek yang diteliti dalam penelitian ini yaitu konsumen yang telah melakukan pembelian produk Kosmetik di toko RHEY Kosmetik Magetan minimal satu kali dan tidak diketahui jumlahnya dan penentuan jumlah sampel menggunakan rumus Lemeshow, dari hasil perhitungan sampel yang bisa diambil sebanyak 384,16 responden dibulatkan menjadi 385 responden.

Berdasarkan penelitian dan teori pemasaran, dan hasil data yang telah dikumpulkan dari hasil pengujian yang telah dilakukan terhadap permasalahan dengan menggunakan software SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) dengan jumlah sampel 385 responden pada konsumen toko RHEY Kosmetik

Magetan. Variabel variasi produk, kualitas pelayanan, dan harga merupakan faktor-faktor penting yang dapat mempengaruhi minat beli ulang. Variabel variasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli ulang, dengan adanya variasi produk yang banyak maka akan membuat konsumen tertarik untuk melakukan pembelian ulang dan dapat meningkatkan penjualan. Variasi produk yang tepat dapat meningkatkan citra merek dan posisi dipasaran. Variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli ulang, kualitas pelayanan yang dimiliki toko RHEY Kosmetik Magetan juga berpengaruh terhadap minat beli ulang konsumen. Jika kualitas pelayanan kurang memuaskan maka konsumen berhak memilih toko mana yang memprioritaskan konsumen dan mana yang tidak memprioritaskan konsumen. Kualitas pelayanan yang baik membuat konsumen merasa puas dan kepuasan konsumen dapat meningkatkan loyalitas dan frekuensi pembelian ulang produk agar konsumen tidak berpaling ke toko lain. Variabel harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli ulang, untuk harga di toko RHEY Kosmetik Magetan sangat beragam ada yang mahal dan ada yang murah tergantung kualitas yang diberikan. Perbedaan harga dapat mempengaruhi persepsi konsumen terhadap minat beli ulang. Mahal murahnya harga seringkali diasosiasikan dengan kualitas yang lebih baik.

## **B. IMPLIKASI DAN SARAN**

Beberapa implikasi dan saran yang dapat diberikan oleh peneliti berdasarkan kesimpulan yang telah disebutkan sebagai berikut:

### **1. IMPLIKASI**

Dengan menawarkan berbagai variasi produk dapat meningkatkan kepuasan konsumen sehingga konsumen dapat lebih mudah memenuhi kebutuhan. Variasi produk yang tepat dapat memperkuat citra merek dan posisi di pasaran.

Dengan meningkatkan reputasi yang lebih baik lagi maka akan menjadi aset berharga bagi toko dan memiliki keunggulan yang kompetitif. Konsumen yang puas dengan pelayanan yang diberikan mereka cenderung lebih setia dan kemungkinan besar akan melakukan pembelian ulang produk dan mereka juga cenderung merekomendasikan toko RHEY Kosmetik Magetan kepada orang lain.

Perbedaan harga dapat mempengaruhi persepsi konsumen terhadap nilai produk. Harga yang lebih tinggi sering kali diasosiasikan dengan kualitas yang lebih baik, sementara harga yang lebih rendah dapat menarik konsumen yang sensitive terhadap harga. Dengan harga yang berbeda untuk berbagai produk dapat memaksimalkan pendapatan toko. Harga yang lebih tinggi akan menghasilkan pendapatan yang lebih besar, sementara harga yang lebih rendah dapat menarik lebih banyak konsumen dengan volume yang tinggi.

## **2. SARAN**

Dengan adanya saran dari penelitian ini, agar dapat bermanfaat untuk bahan pertimbangan oleh pihak yang bersangkutan untuk melakukan inovasi agar meningkatkan konsumen. Saran dari penelitian ini sebagai berikut:

a. Bagi perusahaan

Diharapkan dapat mempertahankan dan meningkatkan variasi produk, kualitas pelayanan, dan harga, serta terus melakukan inovasi produk yang baru yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan para konsumen.

b. Bagi Masyarakat

Diharapkan masyarakat untuk pintar-pintar dalam mencari berbagai informasi mengenai produk-produk yang ada dipasaran dan memberi informasi tentang produk-produk kepada masyarakat lain agar masyarakat lain juga mengenal dan memutuskan membeli produk yang ada di toko RHEY Kosmetik Magetan.

c. Rekomendasi Penelitian Selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk peneliti selanjutnya dan diharapkan untuk sampel penelitian yang digunakan sebaiknya memperbanyak dari sampel yang digunakan dalam penelitian ini sehingga dapat memberikan gambaran yang lebih spesifik terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi minat beli ulang dan menambah variabel lain yang dapat mempengaruhi minat beli ulang serta memperbanyak referensi penelitian terdahulu agar mendapatkan hasil yang lebih sempurna.