

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat maka pengembangan manajemen pemasaran menjadi penting. Hal ini juga berdampak pada semakin ketatnya persaingan dalam dunia usaha. Secara umum, pemasaran dapat dikatakan sebagai gagasan bahwa suatu perusahaan tidak dapat bertahan tanpa adanya transaksi pembelian. Pelaku usaha harus mampu memasarkan produknya. Oleh karena itu, para pelaku bisnis menerapkan strateginya dengan merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan, memantau, dan mengendalikan perusahaannya agar dapat menjual produk sebanyak-banyaknya.

Namun, dengan kemajuan teknologi yang pesat, terutama dalam bentuk, *smartphone*, laptop dan peralatan elektronik, toko-toko ritel elektronik seperti Maju Hardware harus menghadapi perubahan perilaku konsumen yang signifikan. Fenomena ini menjadikan *smartphone*, laptop dan peralatan elektronik sebagai kebutuhan dalam kehidupan sehari-hari. Toko Maju Hardware Madiun memahami bahwa *smartphone* dan laptop telah menjadi kebutuhan utama masyarakat modern, dan Toko Maju Hardware Madiun berkomitmen untuk menyediakan produk berkualitas guna memenuhi kebutuhan tersebut.

Manajemen pemasaran merupakan salah satu bidang ilmu manajemen yang sangat diperlukan dalam semua industri. Manajemen pemasaran merupakan faktor terpenting bagi kelangsungan hidup suatu perusahaan atau bisnis sehingga dapat mencapai tujuan yang diinginkan oleh suatu perusahaan. Manajemen menjadi faktor terpenting karena, pemasaran sering disebut sebagai garda terdepannya perusahaan. Tidak jarang perusahaan menjadikan pemasaran sebagai jantungnya perusahaan, dimana baik dan buruknya kelangsungan hidup perusahaan tergantung bagaimana cara memasarkan bisnis yang dijalankan. Manajemen pemasaran yang tepat akan membuat perusahaan menjadi sukses, karena lebih tepat dalam melangkah dan menjalankan usahanya, sehingga manfaatnya bisa dirasakan dalam jangka Panjang.

Penelitian ini dilakukan di Kota Madiun. Objek penelitian ini adalah masyarakat Kota Madiun dan sekitarnya sebagai konsumen Toko Maju Hardware Madiun, Jl. Pahlawan No.38-40, Pangongangan, Kec. Manguharjo, Kota Madiun, Jawa Timur 63121. Penelitian ini memiliki populasi yang belum diketahui jumlahnya yaitu semua konsumen toko Maju Hardware di Kota Madiun. Untuk menentukan jumlah sampel minimal yang diperlukan penelitian ini menggunakan rumus Rao Purba (Suharto et al., 2016). Hal ini dikarenakan apabila jumlah populasi tidak diketahui. Berikut rumus Rao Purba (Suharto et al., 2016) :

$$n = \frac{Z^2}{4(Moe)^2}$$

$$n = \frac{1.96^2}{4(0,05)^2}$$

$$n = 384,15$$

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan kuesioner. Kuesioner digunakan untuk memperoleh data primer kuantitatif penelitian mengenai variabel-variabel yang diteliti. Kuesioner disebar dengan menggunakan *google form* kepada konsumen yang telah melakukan pembelian di Toko Maju Hardware Madiun. Penyebaran kuesioner ini dilakukan melalui *google form* yang kemudian disebar melalui media sosial dengan tujuan mendapatkan jawaban dari responden konsumen yang telah melakukan pembelian di Toko Maju Hardware Kota Madiun.

Berdasarkan hasil penelitian, pengujian olah data, serta menganalisis pengaruh kualitas pelayanan, promosi dan *brand image* terhadap keputusan pembelian di Toko Maju Hardware Kota Madiun, dapat ditarik kesimpulan mengenai:

1. Variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Toko Maju Hardware Kota Madiun
2. Variabel promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Toko Maju Hardware Kota Madiun

3. Variabel *brand image* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Toko Maju Hardware Kota Madiun

## **B. Implikasi dan Saran**

### **1. Implikasi**

Setelah mengetahui kesimpulan dari penelitian ini, maka implikasi dari penelitian ini sebagai berikut:

- a. Bagi perusahaan

Keputusan pembelian konsumen dengan mempertahankan dan menginovasi produk-produk terbaru untuk memenuhi kebutuhan yang diperlukan konsumen agar lebih lengkap.

- b. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan agar menambah pengetahuan dan pertimbangan untuk minat konsumen dalam melakukan pembelian pada Toko Maju Hardware Kota Madiun.

### **2. Saran**

Berdasarkan saran penelitian ini, mungkin ada baiknya para pihak mempertimbangkan penerapan inovasi untuk meningkatkan jumlah konsumen. Berikut rekomendasi dari peneliti:

- a. Pihak Perusahaan

Bagi Toko Maju Hardware Madiun diharapkan mampu mempertahankan dan meningkatkan pelayanan serta terus

melakukan inovasi atau menawarkan berbagai produk baru yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat.

b. Konsumen atau Masyarakat

Diharapkan masyarakat atau konsumen cerdas dalam mencari berbagai informasi mengenai produk yang ada di Toko Maju Hardware Madiun dan menginformasikan kepada orang lain mengenai produk tersebut sehingga masyarakat akan mengetahui dan memutuskan untuk membeli produk di Toko Maju Hardware Madiun.

c. Akademisi

Diharapkan untuk peneliti selanjutnya meneliti lebih lanjut dengan menggunakan variabel lain, menggunakan teori dan metode analisis lainnya serta dengan tujuan untuk memperoleh penemuan-penemuan baru yang dapat bermanfaat bagi semua orang.