

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif deskriptif yang bertujuan untuk menganalisis Pengaruh Harga, Lokasi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Membeli (Studi empiris pada Toko Listrik Sinar Jaya Kranggan Geger Madiun). Penelitian ini akan memberikan gambaran mengenai bagaimana konsumen Toko Listrik Sinar Jaya mempersepsikan harga, lokasi, dan kualitas pelayanan, serta bagaimana persepsi tersebut berkaitan dengan keputusan mereka untuk membeli. Hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi manajemen toko untuk memahami preferensi konsumen dan mengambil langkah-langkah perbaikan yang diperlukan. Hasil pembahasan peneliti mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan membeli pada Toko Listrik Sinar Jaya. Hal ini menunjukkan bahwa harga produk di Toko Listrik Sinar Jaya terbukti dapat dijangkau oleh semua kalangan. Harga yang kompetitif dan sesuai dengan kualitas produk yang ditawarkan berperan penting dalam menarik minat beli konsumen. Konsumen cenderung memilih toko yang menawarkan harga yang dianggap wajar atau memberikan nilai terbaik untuk uang mereka.
2. Lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan membeli pada Toko Listrik Sinar Jaya. Hal ini menunjukkan bahwa lokasi toko memiliki peran penting dalam mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli.

Lokasi yang strategis, mudah diakses, terlihat, dan dekat dengan target pasar cenderung meningkatkan konsumen untuk melakukan pembelian.

3. Kualitas Pelayanan tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan membeli pada Toko Listrik Sinar Jaya. Hal ini menunjukkan bahwa dalam penelitian ini, kualitas pelayanan yang diberikan oleh Toko Listrik Sinar Jaya tidak secara statistik terbukti memengaruhi keputusan konsumen untuk membeli. Terdapat faktor-faktor lain seperti harga dan lokasi memiliki pengaruh yang jauh lebih besar terhadap keputusan membeli di Toko Listrik Sinar Jaya, sehingga pengaruh kualitas pelayanan menjadi relatif kecil.
4. Harga, lokasi, dan kualitas pelayanan secara bersama-sama (simultan) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan membeli pada Toko Listrik Sinar Jaya. Ketiga faktor ini (harga, lokasi, dan kualitas pelayanan) saling berinteraksi dan secara bersama-sama memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian. Artinya, perbaikan pada salah satu aspek saja mungkin tidak cukup efektif jika aspek lainnya diabaikan. Ketiga faktor ini saling memperkuat satu sama lain. Misalnya, harga yang kompetitif akan lebih menarik jika didukung oleh lokasi yang strategis dan kualitas pelayanan yang baik. Sebaliknya, lokasi yang strategis akan kurang efektif jika harga terlalu tinggi atau kualitas pelayanan buruk.

B. Implikasi dan Saran

Penelitian ini memberikan kontribusi pada pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang manajemen pemasaran. Berdasarkan

simpulan yang telah diuraikan, terdapat beberapa implikasi dan saran yang dapat disampaikan oleh peneliti sebagai berikut:

1. Implikasi

a. Bagi Pihak Toko Listrik Sinar Jaya

Penelitian ini memberikan gambaran tentang bagaimana konsumen Toko Listrik Sinar Jaya mempersepsikan harga, lokasi, dan kualitas pelayanan. Informasi ini sangat berharga untuk memahami profil konsumen, preferensi mereka, dan faktor-faktor yang mendorong mereka untuk membeli. Hasil penelitian dapat digunakan untuk mengevaluasi kinerja toko terkait harga, lokasi, dan kualitas pelayanan. Jika ditemukan area yang perlu ditingkatkan, manajemen dapat mengambil langkah-langkah perbaikan yang tepat.

b. Bagi Konsumen

Penelitian ini memberikan informasi kepada konsumen tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian di Toko Listrik Sinar Jaya. Hal ini dapat meningkatkan transparansi dan membantu konsumen membuat keputusan pembelian yang lebih rasional.

c. Bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian ini dapat menjadi dasar untuk penelitian lanjutan yang lebih mendalam, misalnya penelitian yang bersifat kausalitas untuk menguji hubungan sebab-akibat antara harga, lokasi, kualitas pelayanan, dan keputusan pembelian.

2. Saran

Berikut merupakan saran dari peneliti yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk Toko Listrik Sinar Jaya, bahwa jawaban dari responden setuju dan semua berpengaruh terhadap keputusan membeli.

a. Untuk pihak Toko Listrik Sinar Jaya

Pertahankan dan tingkatkan kualitas pelayanan. Lakukan riset harga secara berkala terhadap pesaing untuk memastikan harga yang ditawarkan tetap kompetitif dan sesuai dengan nilai yang diberikan, serta promosi secara berkala, seperti diskon, *bundling*, atau hadiah, untuk menarik minat beli konsumen. Dan selalu pastikan area parkir yang memadai dan aman, serta petunjuk arah yang jelas.

b. Untuk konsumen

Konsumen diharapkan aktif memberikan umpan balik kepada toko mengenai pengalaman berbelanja mereka, baik positif maupun negatif, agar toko dapat terus meningkatkan pelayanannya.

c. Untuk penelitian selanjutnya

Penelitian selanjutnya dapat menambahkan variabel lain yang mungkin mempengaruhi keputusan pembelian, seperti kualitas produk, merek, promosi, *word of mouth*, atau faktor psikologis konsumen. Serta, dapat menggunakan metode penelitian yang lebih mendalam, seperti wawancara mendalam atau observasi partisipatif, untuk mendapatkan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai perilaku konsumen.