

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan untuk menjawab rumusan masalah yaitu:

1. Pengaruh Kelengkapan Produk (X_1) terhadap Keputusan Pembelian (Y) pada CV. Faromas Timor Atambua

Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai koefisien korelasi (R) pada variabel kelengkapan produk (X_1) terhadap variabel keputusan pembelian (Y) sebesar 0,537 yang artinya bahwa antara variabel dan variabel keputusan pembelian mempunyai hubungan yang kategorinya *sedang*. R square (R^2) dalam penelitian ini kelengkapan produk (X_1) dengan nilai sebesar 0,318 atau 31,8% dan sisanya sebesar 68,2% untuk mencapai (100%). Maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel kelengkapan produk (X_1) terhadap variabel keputusan pembelian (Y).

2. Pengaruh Pelayanan (X_2) terhadap Keputusan Pembelian (Y) pada CV. Faromas Timor Atambua

Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai koefisien korelasi (R) pelayanan (X_2) terhadap variabel keputusan pembelian (Y) sebesar 0,350 yang artinya bahwa antara variabel pelayanan dan variabel keputusan pembelian mempunyai hubungan yang kategorinya *rendah*. R square (R^2) menjelaskan tentang variasi pengaruh variabel pelayanan (X_2) terhadap keputusan pembelian (Y), dalam penelitian ini variabel pelayanan (X_2) dengan nilai sebesar 0,109 atau 10,9% dan sisanya sebesar 89,1% untuk mencapai (100%). Maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel pelayanan (X_2) terhadap variabel keputusan pembelian (Y). Berdasarkan

hasil wawancara konsumen merasa sangat nyaman pelayanan yang diberikan oleh karyawannya. Karyawan sangat sopan dan rama terhadap konsumen yang ingin bertanya dan membeli produk yang ada.

3. Pengaruh Kelengkapan (X_1) dan Pelayanan (X_2) terhadap Keputusan Pembelian (Y) pada CV. Faromas Timor Atambua

Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai Angka R yang diperoleh sebesar 0,578. Artinya ada hubungan yang *sedang* antara variabel kelengkapan produk (X_1) dan pelayanan (X_2) terhadap keputusan pembelian (Y). Karena nilai koefisien mendekati 1,00. R square atau R^2 pada variabel kelengkapan produk (X_1) dan pelayanan (X_2) terhadap keputusan pembelian (Y) dengan nilai sebesar 0,334 atau 33,4% dan sisanya sebesar 66,6% untuk mencapai (100%). Maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel kelengkapan produk (X_1) dan pelayanan (X_2) terhadap keputusan pembelian

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis data penelitian dan uraian diatas maka ada beberapa hal penting yang bisa penulis sarankan, yaitu:

1. Bagi CV. Faromas Timor Atambua

Terus mempertahankan pelayanan yang telah di sepakati bersama oleh kepala pempinan dan karyawannya dalam memberikan pelyanan yang terbaik baik itu dalam penyampaian harga, respon terhadap konsumen saat memerlukan bantuan maupun saat melayani pembayaran. Kemudian terus memperhatikan kebutuhan konsumen yang di

perluan dan memberikan produk-produk baru yang belum dipasarkan oleh tokoh-tokoh lain.

2. Bagi penelitian selanjutnya

Diharap dapat melihat lagi variabel-variabel yang belum di masukan dalam penelitian ini, agar penelitian selanjut bisa melihat lagi variabel- variabel lainnya selain variabel kelengkapan produk dan pelayanan terhadap keputusan pembelian pada CV.

Faromas Timor Atambua

DAFTAR PUSTAKA

- Ferdinand, dalam Nafanu, 2009. Dalam menentukan sampel.
- Ghozali, I. 2011. Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Kotler, P dan Armstrong, N. 2008. Prinsip-prinsip Pemasaran. Jilid 1. Alih Bahasa Bob 224-228, Sabran. Jakarta: Penerbit Erlangga,
- Kotler, P dan Armstrong, N. 2012. Pengaruh Lokasi, Kualitas Pelayanan, Kepercayaan dan Citra Perusahaan Terhadap Kepuasan Konsumen. Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen. 6 (1): 1-2. <https://ejournal.stiesia.ac.id>.
- Kotler, P dan Armstrong, N. 2012. Prinsip-prinsip pemasaran. edisi 12. jilid terjemahan Bob Sabran. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P dan Keller, K. 2016. Manajemen Pemasaran edisi 12 jilid 1. Kencana- Jakarta Barat: PT. INDEKS.
- Raharjani, J. 2005. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pemilihan Pasar Swalayan Sebagai Tempat Berbelanja (Studi Pada Pasar Swalayan di Kawasan Sepuluh Simpan Lima Semarang). Jurnal Studi Manajemen & Organisasi. 2 (1):1- 5.
- Riduwan. 2009. Rumus dan Data Dalam Analisis Statistika. Bandung : Alfabeta.
- Raharjani, J. Dalam Hafidzi, A, A. 2013:20. Pengaruh kelengkapan produk dan Pelayanan terhadap keputusan pembelian pada Mini Market Alfamart. Jurnal EMBA Vol. 1 ISSN2301-1174
- Stanton, W. 2006. Pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian sepeda Motor Kawasaki jurnal ilmu dan riset manajemen 5 (6): 1-4.
- Schiffman dan Kanuk. 2008. Perilaku konsumen. Edisi 7. Jakarta: Indeks.

Sugiyono. 2011 Metode Penelitian kuantitatif, kualitatif dan R&D. Bandung :
kenerbit Alfabeta. Tjiptono. 2002. Pengaruh harga, lokasi, dan fasilitas terhadap Keputusan
menggunakan jasa taman wisata toar lumimuut (taman eman) sonder. Jurnal EMBA. 3
(1): 1072-1083, <http://ejournal.unsrat.ac.id>.
Utami 2010. Pengaruh kelengkapan produk harga dan lokasi terhadap keputusan pembelian
konsumen pada eramart sentosa samarinda.
Administrasi bisnis. 2016.4 (4): 923-936.
Umar, H. 2009. Metode penelitian untuk skripsi dan tesis bisnis. Jakarta:
Rajawali Pers.

KUESIONER PENELITIAN

PENGARUH KELENGKAPAN PRODUK DAN PELAYANAN TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA CV. FAROMAS TIMOR ATAMBUA KABUPATEN
BELU

A. IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

Jenis Kelamin :

Pekerjaan :

Umur :

B. PETUNJUK PENGISIAN

Berikan tanda **centang** (√) untuk menentukan seberapa setujuh saudara/I Mengenai pernyataan dibawah ini. Masing-masing persetujuan menunjukkan nilai yang terdapat pada kolom yang bersangkutan diantaranya setiap pernyataan terdiri dari empat pilihan yaitu :

Sangat Setuju (SS) = skor 4

Setuju (S) = skor 3

Tidak Setuju (TS) = skor 2

Sangat Tidak Setuju (STS) = skor 1

DAFTAR PERYATAAN VARIABEL KELENGKAPAN PRODUK (X₁)

No	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1	CV.Faromas Timor Atambua Memiliki barang dan produk yang baik dan lengkap				

2	CV.Faromas Timor Atambua Memiliki transportasi yang baik sehingga bisa menjaga kelengkapan produk				
3	CV.Faromas Timor Atambua Memiliki jenis merek produk yang ditawarkan				
4	CV.Faromas Timor Atambua Memiliki Kategori barang yang berbeda di dalam tokoh				

DAFTAR PERNYATAAN VARIABEL PELAYANAN (X₂)

No	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1	CV.Faromas Timor Atambua Memiliki computer dan internet yang cukup memadai sebagai penunjang proses pelayanan.				
2	CV.Faromas Timor Atambua Memiliki karyawannya memiliki sikap dan tutur kata yang sopan santun.				
3	CV.Faromas Timor Atambua Memiliki Pelayanan sesuai dengan yang diharapkan konsumen.				
4	Saya (konsumen) merasa aman melakukan transaksi langsung dengan karyawan dan pemilik perusahaan.				
5	Karyawan CV.Faromas Timor Atambua selalu bersedia menolong saya (konsumen) kapan saja.				

DAFTAR PERNYATAAN VARIABEL KEPUTUSAN PEMBELIAN (Y)

No	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1	Saya (konsumen) membeli kesesuaian atribut dengan keinginan dan kebutuhan				
2	Saya (Konsumen) sendiri yang mempertimbangan dalam membeli				
3	Saya (Konsumen) Merasa puas dengan produk yang dibeli				

4	Saya (Konsumen) Menentukan jumlah pembelian				
---	---	--	--	--	--