

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga kompetitif, kelengkapan produk dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian. Berdasarkan rumusan masalah yang diajukan, analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Harga kompetitif terhadap Keputusan Pembelian di toko bangunan Barokah Dopleng **Hipotesis 1 diterima**. Ini dibuktikan dengan hasil uji t yaitu nilai t hitung $2,294 > 1,986$ dan sig $0,024 < 0,05$ dengan demikian H_0 diterima dan H_a ditolak.
2. Kelengkapan Produk berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian di toko bangunan Barokah Dopleng **Hipotesis 2 diterima**. Ini dibuktikan dengan hasil uji t yaitu nilai t hitung $2,372 > 1,986$ t tabel dan sig $0,011 < 0,05$ dengan demikian H_0 diterima dan H_a ditolak.
3. Kualitas pelayanan berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian di toko bangunan Barokah Dopleng **Hipotesis 3 diterima**. Ini dibuktikan dengan hasil uji t yaitu nilai t hitung $2,740 > 1,986$ t tabel dan sig $0,045 < 0,05$ dengan demikian H_0 diterima dan H_a ditolak.
4. Harga kompetitif, kelengkapan produk dan kualitas pelayanan secara simultan berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian di toko bangunan Barokah Dopleng **Hipotesis ke 4 diterima**. Ini dibuktikan dengan hasil uji

F yaitu nilai Sig (0,037) lebih kecil dari nilai taraf signifikansi yang digunakan ($\alpha = 0,05$) dengan demikian H_0 ditolak dan H_a diterima.

5.2 Saran

1. Bagi perusahaan guna mempertahankan atau bahkan meningkatkan pelayanan, harus memberikan perhatian lebih kepada kepuasan pelanggan yang nantinya akan berdampak pada peningkatan kinerja keuangan. Kepuasan pelanggan dapat ditingkatkan dengan menjaga kepercayaan pelanggan dalam pembelian jasa yang diberikan melalui pelayanan yang baik.
2. Peneliti selanjutnya dapat mengembangkan penelitian ini dengan menggunakan metode lain dalam meneliti pengaruh harga kompetitif, kelengkapan produk dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian.

5.3 Keterbatasan Penelitian

1. Waktu saat pengambilan data, karena konsumen toko bangunan doplang mayoritas berprofesi sebagai tukang bangunan sehingga sedikit menjadi kendala peneliti saat mencari responden yang bisa meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner.