

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Hasil dari pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Variabel produk berpengaruh positif terhadap minat beli konsumen pada toko Rp Shop. Banyaknya persaingan bisnis yang menjual produk serupa, hal ini menunjukkan bahwa konsumen lebih memperhatikan produk yang dihadirkan sesuai perkembangan zaman.
2. Variabel harga berpengaruh positif serta signifikan terhadap minat beli konsumen. Harga merupakan faktor yang mempengaruhi minat beli konsumen RP Shop karena hukum hubungan konsumen ketika harga turun maka permintaan akan naik. Hal ini menunjukkan bahwa minat beli konsumen dapat dipengaruhi oleh harga.
3. Variabel promosi berpengaruh positif serta signifikan terhadap minat beli konsumen. Hal ini menunjukkan bahwa minat beli konsumen dapat dipengaruhi oleh promosi.
4. Variabel pelayanan mempunyai pengaruh koefisien regresi positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen pada toko Rp Shop. Hal ini menunjukkan bahwa minat beli konsumen dapat dipengaruhi oleh pelayanan, dengan demikian pemilik toko atau karyawan yang berada di dalam toko harus tetap menjaga pelayanan terhadap konsumen.
5. Variabel produk, harga, promosi dan pelayanan berpengaruh terhadap minat beli konsumen pada Rp Shop di metro sebesar 80,5%. Hal ini menunjukkan bahwa minat beli konsumen dapat dipengaruhi oleh produk, harga, promosi dan pelayanan.

#### **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan ada beberapa saran yang diberikan antara lain:

1. Menghadirkan produk-produk terbaru dengan mutu kualitas yang baik. Jika produk yang ditawarkan lebih baik dengan produk toko yang lain maka konsumen akan tetap percaya dan menjadi konsumen yang loyal terhadap produk yang telah disediakan dalam toko.
2. Jika harga yang ditawarkan terlalu tinggi maka permintaan konsumen akan menurun tetapi resiko pada laba perusahaan rendah, jika harga yang ditawarkan

rendah maka permintaan akan naik tetapi resiko pada laba perusahaan tinggi. Dengan demikian untuk meningkatkan minat beli konsumen harga yang ditawarkan harus sesuai dengan kualitas barang dan laba perusahaan.

3. Melakukan promosi secara optimal dengan memanfaatkan media sosial seperti, shopee, lazada, tokopedia dan promosi secara langsung ketika konsumen datang ketoko. Karena dengan lebih meningkatkan promosi maka konsumen akan menjadi percaya dan loyal akan toko tersebut tidak akan berpindah ke toko lain.
4. Pelayanan merupakan faktor penting dalam mendukung konsumen untuk datang kembali ke toko. Oleh sebab itu pemilik toko ataupun karyawan yang berada ditoko sebaiknya meningkatkan pelayanan yang baik, merspon keluhan yang dihadapi konsumen serta sikap sopan dan santun.
5. Untuk peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian dengan topik yang sama, disarankan untuk meneliti faktor yang lain. Karena berdasarkan hasil penelitian ini sebesar 19,5% minat beli konsumen masih dipengaruhi oleh faktor lain. Dengan demikian dalam menjalankan dan mempertahankan usia bisnis maka perlu memperhatikan produk yang dihadirkan, menetapkan harga sesuai barang, mempromosikan agar dikenal masyarakat luas serta memberikan pelayanan yang baik akan dapat meningkatkan minat beli konsumen.