

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada penelitian, maka peneliti dapat menarik beberapa kesimpulan yaitu sebagai berikut :

1. Variabel harga berpengaruh positif terhadap minat beli konsumen pada Alfamart.
2. Variabel lokasi berpengaruh positif terhadap minat beli konsumen pada Alfamart.
3. Variabel promosi berpengaruh positif terhadap minat beli konsumen pada Alfamart.
4. Variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap minat beli konsumen pada Alfamart.
5. Variabel harga, lokasi, promosi dan kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap minat beli konsumen pada Alfamart.

#### **B. Saran**

Setelah mengambil kesimpulan dari penelitian ini, peneliti ingin menyampaikan saran-saran kepada pihak yang terkait dengan harapan agar dapat bermanfaat dan menjadi acuan untuk perbaikan. Adapun saran-saran tersebut antara lain sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa pada variabel harga berpengaruh positif pada minat beli konsumen oleh karena itu, Alfamart disarankan untuk menetapkan harga beli produk yang sudah di tempel pada label yang terdapat di masing-masing produk yang sesuai dengan harga pada computer kasir sehingga konsumen tidak akan merasa kecewa jika membeli produk.
2. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa pada variabel lokasi berpengaruh positif pada minat beli konsumen oleh karena itu Alfamart disarankan untuk mengoptimalkan dan memperluas lokasi parkir, agar konsumen lebih mudah berkunjung, dan menambah kenyamanan dan keamanan seperti menyediakan tukang parkir.
3. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa pada variabel promosi berpengaruh positif pada minat beli konsumen oleh karena itu Alfamart

disarankan untuk menciptakan strategi promosi yang lebih baik untuk lebih banyak menarik minat beli konsumen di lingkungan sekitar dan dilingkungan daerah. Dengan adanya strategi promosi yang baik akan menciptakan minat beli konsumen.

4. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa pada variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif pada minat beli konsumen oleh karena itu Alfamart disarankan untuk karyawannya harus lebih tanggap dalam melayani kebutuhan konsumen serta lebih ceoat dan tepat dalam memberikan bantuan yang dibutuhkan khususnya keluhan yang diberikan oleh konsumen agar mereka mendapatkan kepuasan atas pelayanan yang diberikan sehingga menarik minat beli konsumen.
5. Berdasarkan penelitian diketahui bahwa variabel harga, lokasi, promosi dan kualitas pelayanan secara simultan berpengaruh positif terhadap minat beli konsumen, diharapkan Alfamart terus meningkatkan kualitas dari segi harga, lokasi, promosi dan kualitas pelayanan untuk membantu meningkatkan pembelian, sehingga konsumen semakin banyak yang datang dan meningkatkan omset penjualan serta pembisnis tetap bisa bersaing dan tentunya konsumen yang membeli produk alfamart akan terus mengalami peningkatan.