

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Kualitas pelayanan yang optimal akan berdampak pada konsumen dalam melakukan keputusan pembelian dan terjadinya ikatan hubungan yang kuat sebagai pelayanan jasa.
2. Kelengkapan produk yang ada dan komplit dapat memberikan suasana yang senang pada konsumen dalam melakukan pembelian alat atau suatu barang, sehingga hal tersebut memberikan rasa puas terhadap konsumen.
3. Keputusan pembelian menunjukkan hasil yang baik artinya dapat dipahami dengan perilaku konsumen serta bagaimana membuat konsumen dalam pembelian barang pada toko MBC Swalayan.
4. Kualitas pelayanan yang baik dapat memberikan manfaat bagi konsumen dalam perusahaan sebagai pemberi layanan jasa sehingga konsumen dengan cepat dapat membeli barang atau mudah dalam mengambil keputusan pembelian barang yang ada di MBC Swalayan Kota Metro.
5. Keadaan barang yang nampak dan terlihat dimana dalam produk untuk menukarkan barang dengan uang sebagai alat bayar dari beberapa penilaian seperti; 1) aneka macam, 2) varian produk, 3) ketersediaan barang, 4) macam-macam merek, sehingga konsumen cepat dalam melakukan keputusan pembelian yang ada MBC Swalayan Kota Metro.
6. Keputusan pembelian dapat dipahami dengan perilaku konsumen serta bagaimana konsumen membuat keputusan pembelian maka pengkombinasian unsur-unsur bauran eceran (*Retailing mix*) kualitas pelayanan dan kelengkapan produk yang tepat oleh pengecer diharapkan akan dapat menarik pasar sasaran melalui pembelian oleh konsumen.

B. Saran

Adapun saran yang dapat penulis sampaikan kepada MBC Swalayan yang ada di Kota Metro, ialah sebagai berikut:

1. Untuk mencapai tujuan organisasi maupun tujuan individual dalam peningkatan volume penjualan apabila faktor faktor yang mempengaruhi

seperti kualitas pelayanan dan kelengkapan produk dapat berjalan optimal dan konsisten maka akan dapat mencapai tujuan dari organisasi tersebut.

2. Agar kelengkapan produk dapat maksimal, hendaknya para pegawai/karyawan rajin dalam merotasi barang, supaya tidak terjadi masa berlaku yang usang.
3. Konsumen dapat dipahami dari bagaimana sikap dan perilaku serta bagaimana konsumen melakukan pembelian yang berarti hal ini menunjukkan hasil yang baik dan perlu dipertahankan.