

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan analisis data melalui pembuktian terhadap hipotesis dari permasalahan yang diangkat mengenai Pengaruh *Product Diversity*, *Product Quality*, dan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian di Toko Bumen Jaya Quartz, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa *product diversity* (keberagaman produk) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Toko Bumen Jaya Quartz. Hal ini berarti semakin lengkap dan bervariasi jenis yang tersedia, semakin besar pula dorongan bagi calon pembeli untuk memilih dan melakukan transaksi di Toko Bumen Jaya Quartz.
2. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa *product quality* (kualitas produk) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Toko Bumen Jaya Quartz. Dengan demikian, Kondisi ini mengindikasikan bahwa tata ruang dan suasana tempat berbelanja menjadi pertimbangan utama yang menentukan keputusan konsumen untuk bertransaksi atau mengambil keputusan pembelian di Toko Bumen Jaya Quartz.
3. Berdasarkan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Toko Bumen Jaya

Quartz. Kemudahan akses menuju toko, visibilitas yang jelas, kelancaran lalu lintas, ketersediaan parkir, serta lingkungan toko yang kondusif menjadi faktor yang sangat memengaruhi konsumen dalam memutuskan untuk berbelanja di Toko Bumen Jaya Quartz.

4. Dari hasil uji simultan atau uji F ,dapat disimpulkan bahwa variabel *Product diversity*, *Product quality*, dan Lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di Toko Bumen Jaya Quartz.
5. Berdasarkan hasil analisis ,jumlah responden yang melakukan pembelian dari tahun 2023 sampai dengan tahun 2025 mengalami penurunan setiap tahunnya.

5.2 Keterbatasan

Penelitian ini diusahakan semaksimal mungkin agar bisa memperoleh hasil yang terbaik, namun pada kenyataannya penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan yang disebabkan oleh keterbatasan, diantaranya:

1. Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi (Adjusted R Square), nilai yang diperoleh adalah sebesar 0,515 atau 51,5%. Angka ini menunjukkan bahwa variabel independen dalam penelitian ini, yaitu *product diversity*, *product quality*, dan lokasi, hanya mampu menjelaskan variasi keputusan pembelian sebesar 56,4%. Sisanya sebesar 43,6% dijelaskan oleh variabel-variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian serta menjadikan penelitian ini sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya,

2. Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 131 responden namun untuk mengantisipasi kuesioner tidak kembali maka penyebaran kuesioner dilakukan lebih dari 131 kuesioner yaitu mencapai 135 kuesioner tetapi kuesioner yang kembali berjumlah 131 kuesioner dan kuesioner yang bisa diolah sebanyak 131 kuesioner..

5.3 Implikasi

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat dikemukakan implikasi secara praktis dan teoritis, yaitu sebagai

5.3.1 Implikasi Praktis

Berdasarkan temuan penelitian yang telah dibahas pada bab sebelumnya, penulis memberikan beberapa saran yang dapat dijadikan masukan bagi Toko Bumen Jaya Quartz dalam mengelola usahanya yaitu sebagai berikut:

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *product diversity* berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Konsumen merasa terbantu dan yakin ketika toko menyediakan berbagai pilihan merek, ukuran, kelengkapan, dan kualitas produk. Untuk itu, Toko Bumen Jaya Quartz disarankan untuk menambah variasi produk yang sesuai dengan kebutuhan segmen pasar yang beragam. Melakukan riset pasar sederhana untuk mengetahui produk apa saja yang paling diminati konsumen dan produk apa yang masih jarang tersedia di toko sejenis di sekitar Kebumen. Memastikan stok barang selalu tersedia dan tidak sering kosong, terutama untuk produk-produk yang memiliki

permintaan tinggi seperti baterai jam, tali jam, lensa kacamata, dan aksesoris pendukung lainnya. Menata produk secara rapi dan terkelompok berdasarkan kategori agar konsumen mudah menemukan barang yang dicari, sehingga pengalaman berbelanja menjadi lebih menyenangkan. Dengan demikian, Toko Bumen Jaya Quartz dapat meningkatkan daya tarik dan kepuasan konsumen, yang pada akhirnya berkontribusi pada peningkatan penjualan.

2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa product quality berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Konsumen menilai bahwa produk yang dijual harus berfungsi dengan baik, sesuai harapan, dan andal dalam pemakaian sehari-hari. Untuk itu, Toko Bumen Jaya Quartz disarankan untuk tetap mempertahankan standar kualitas produk yang dijual, terutama untuk produk unggulan seperti jam tangan, kacamata, dan sparepart. Memastikan setiap produk yang dipajang dalam kondisi baik dan tidak cacat, serta memberikan informasi yang jujur mengenai spesifikasi dan keunggulan produk kepada konsumen. Menjaga konsistensi kualitas produk dari berbagai merek yang tersedia agar konsumen selalu merasa puas dan tidak kecewa setelah membeli. Memberikan garansi atau layanan purna jual untuk produk-produk tertentu guna meningkatkan kepercayaan konsumen bahwa produk yang dibeli benar-benar berkualitas.
3. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel lokasi memiliki pengaruh paling dominan terhadap keputusan pembelian di Toko

Bumen Jaya Quartz. Hal ini mengindikasikan bahwa konsumen sangat mempertimbangkan aspek lokasi sebelum memutuskan untuk membeli. Oleh karena itu, Toko Bumen Jaya Quartz disarankan untuk memastikan papan nama atau signage toko terlihat jelas dari pintu masuk pasar maupun dari kejauhan, mengingat lokasi toko berada di dalam Pasar Tumenggungan yang cukup ramai. Menjaga kebersihan dan pencahayaan area sekitar toko agar konsumen merasa nyaman dan aman saat berkunjung. Mempertahankan kemudahan akses menuju toko serta memastikan area parkir yang tersedia tetap terawat dan cukup luas untuk menampung konsumen, karena faktor parkir menjadi salah satu indikator yang dinilai responden. Membangun kerja sama dengan pengelola pasar untuk menjaga lingkungan sekitar tetap kondusif, aman, dan tertib.

5.3.2 Implikasi Teoritis

Berdasarkan atas temuan penelitian yang dibahas pada bab sebelumnya, maka penulis ada beberapa saran yang dapat diberikan sebagai masukan bagi penelitian selanjutnya yaitu sebagai berikut:

1. Pengaruh *Product Diversity* Terhadap Keputusan Pembelian

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa keragaman produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian di Toko Bumen Jaya Quartz. Berdasarkan jawaban responden yang diperoleh dari hasil kuesioner menunjukkan bahwa sebagian besar memberikan penilaian yang tinggi untuk variabel keragaman produk. Hal ini

membuktikan bahwa keragaman produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian dan menjelaskan bahwa konsumen dalam membeli produk akan memilih berbagai macam variasi produk. Oleh karena itu, semakin banyak toko tersebut menyediakan berbagai macam produk, ukuran dan lainnya akan mempengaruhi keputusan pembelian dari konsumen. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Sonia Yolandia (2022) yang membahas pengaruh keragaman produk, lokasi, dan kualitas pelayanan islami terhadap keputusan pembelian pada TB Isna Tulungagung dengan hasil bahwa variabel keragaman produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

2. Pengaruh *Product Quality* terhadap Keputusan Pembelian

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *product quality* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Toko Bumen Jaya Quartz. Berdasarkan jawaban responden yang diperoleh dari hasil kuesioner menunjukkan bahwa sebagian besar responden memberikan penilaian yang tinggi terhadap variabel *product quality*. Hal ini menunjukkan bahwa konsumen menilai produk yang dijual memiliki kualitas yang baik, sesuai dengan kebutuhan, memiliki daya tahan yang baik, serta mampu memberikan manfaat sesuai harapan konsumen. Para konsumen ini menunjukkan bahwa kualitas produk menjadi salah satu pertimbangan penting bagi konsumen dalam mengambil keputusan.

Oleh karena itu, Toko Bumen Jaya Quartz perlu mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk yang ditawarkan agar kepercayaan konsumen tetap terjaga serta dapat mendorong peningkatan keputusan pembelian. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian Asnia Minarti & Verry Ginoga (2022) yang membahas pengaruh harga, kualitas produk, dan lokasi terhadap keputusan pembelian pada Distro Undersiege Soppeng.

3. Pengaruh Lokasi terhadap Keputusan Pembelian

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa lokasi berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian di Toko Bumen Jaya Quartz. Berdasarkan jawaban responden yang diperoleh dari hasil kuesioner menunjukkan bahwa sebagian besar memberikan penilaian yang tinggi untuk variabel lokasi. Hal ini membuktikan bahwa lokasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian karena kondisi lingkungan sekitar yang nyaman serta ketersediaan area parkir yang memadai turut memberikan kemudahan bagi konsumen dalam melakukan aktivitas pembelian. Kemudahan akses dan kenyamanan lokasi tersebut menjadi salah satu pertimbangan konsumen dalam memutuskan untuk melakukan pembelian di Toko Bumen Jaya Quartz. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Saofi Awalia Sya'rani & Hartini, 2024) yang membahas pengaruh keragaman produk, kualitas pelayanan dan lokasi terhadap keputusan pembelian pada babokk boutique di Kabupaten

Sumbawa dengan hasil bahwa lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

