

BAB V

KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan maka penelitian mengenai analisis faktor-faktor yang mendorong keputusan pembelian produk di perusahaan Free Wheel's Bike Shop dapat disimpulkan bahwa:

1. Terdapat 13 indikator yang membentuk 4 faktor yang mendorong keputusan pembelian produk Free Wheel's Bike Shop, 13 indikator tersebut antara lain sebagai berikut: keragaman produk, kualitas produk terjamin, harga produk murah, ketertarikan terhadap merek, kebiasaan membeli merek, keamanan transaksi, pelayanan cepat, membeli produk hanya pada saat membutuhkan, membeli produk sesuai kebutuhan, membeli produk tidak sesuai kebutuhan, pembayaran langsung antar bank, menggunakan *marketplace*, pembayaran menggunakan *e-wallet*. Dari 13 indikator tersebut dapat terlihat bagaimana gambaran tentang keputusan pembelian di perusahaan Free Wheel's Bike Shop.
2. Faktor yang mendorong keputusan pembelian di perusahaan Free Wheel's Bike Shop dan faktor-faktor tersebut yaitu: kepercayaan merek, keragaman produk, jumlah pembelian dan metode pembayaran. Faktor yang paling kuat dalam mendorong keputusan pembelian adalah faktor keragaman produk, ini berarti apabila faktor keragaman produk meningkat maka keputusan pembelian meningkat dan sebaliknya apabila faktor keragaman produk menurun maka keputusan pembelian akan menurun.

5.2 Implikasi

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka terdapat implikasi yang diperoleh dari hasil penelitian ini yaitu adanya indikator yang masih lemah yaitu faktor jumlah pembelian, artinya apabila faktor jumlah pembelian tidak segera diperbaiki, maka keputusan pembelian akan semakin menurun. Adapun untuk memperbaiki faktor jumlah pembelian dapat dilakukan dengan memperbanyak merek produk yang dijual, memperbanyak keragaman produk yang dijual dan memperbanyak metode pembayaran.

5.3 Saran

Terdapat beberapa hal yang dapat peneliti sampaikan berkaitan dengan hasil penelitian:

1. Perusahaan Free Wheel's Bike Shop harus segera memperbaiki seluruh faktor-faktor lemah yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian.
2. Peneliti selanjutnya diharapkan melakukan penelitian terhadap variabel-variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.
3. Peneliti selanjutnya melakukan penelitian terhadap perusahaan yang berbeda jenis seperti lembaga pemerintahan dan lembaga kesehatan.