

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai pengaruh citra toko, kualitas pelayanan dan diferensiasi produk terhadap keputusan pembelian pada 212 Mart cabang Garuda Medan maka dapat ditarik kesimpulan, sebagai berikut:

1. Variabel citra toko (X1) secara parsial memperoleh nilai $t_{hitung} 1.353 < t_{tabel} 1.6725$ dengan signifikansi $0,182 > 0,05$. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa variabel citra toko (X1) tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian (Y).
2. Variabel kualitas pelayanan (X2) secara parsial memperoleh nilai $t_{hitung} 0,052 < t_{tabel} 1.6725$ dengan signifikansi $0,682 > 0,05$. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa variabel kualitas pelayanan (X2) tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian (Y).
3. Variabel diferensiasi produk (X3) secara parsial memperoleh nilai $t_{hitung} 5.022 > t_{tabel} 1.6725$ dengan signifikansi $0,00 < 0,05$. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa variabel diferensiasi produk (X3) berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian (Y).
4. Dari hasil penelitian yang dilakukan, diketahui dari hasil uji F (uji simultan) bahwa variabel citra toko (X1), kualitas pelayanan (X2) dan diferensiasi produk (X3) memperoleh nilai $F_{hitung} 24.714 > F_{tabel} 2,54$ dengan tingkat signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ serta berdasarkan hasil

koefisien determinasi dalam penelitian ini dilihat bahwa koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 0,547 atau 54,7%.

B. Saran

Berdasarkan dari hasil kesimpulan dari penelitian ini, maka saran-saran yang dapat diberikan peneliti antara lain:

1. Bagi 212 Mart Garuda Medan

Berdasarkan penelitian ini, citra toko dan kualitas pelayanan terbukti tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian. Maka disarankan bagi pihak 212 Mart cabang Garuda Medan lebih memperhatikan mengenai harga dan fasilitas fisik serta lebih memperhatikan dan meningkatkan kembali kualitas pelayanan yang diberikan kepada para konsumen. cabang Garuda Medan.

2. Bagi Universitas Potensi Utama

Diharapkan kepada Universitas Potensi Utama, penelitian ini dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya yang akan dilakukan oleh mahasiswa/i Universitas Potensi Utama.

3. Bagi Penelitian Selanjutnya

Diharapkan dapat menambah referensi dalam penelitian yang akan dilakukan selanjutnya dan diharapkan untuk menambah variabel-variabel lainnya seperti *store atmosphere* yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian pada 212 Mart cabang Garuda Medan.