

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian, bertitik tolak dari rumusan masalah, kajian teoritis, pembahasan masalah, analisis data dan hasil terhadap hipotesis yang peneliti lakukan mengenai Kelengkapan produk terhadap Perilaku konsumen pasca pembelian pada PD. Jembar Sukabumi. Maka pada bab ini dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis penelitian mengenai kelengkapan produk pada PD. Jembar Sukabumi berada pada garis kontinum puas dan kurang puas. Hal ini menunjukkan bahwa konsumen yang melakukan pembelian bahan bangunan pada PD. Jembar tidak dipengaruhi oleh kelengkapan produk akan tetapi dipengaruhi oleh faktor lain yakni ketersediaan produk.
2. Berdasarkan hasil penelitian mengenai Perilaku Konsumen Pasca Pembelian pada PD. Jembar kurang baik. Hal tersebut dikarenakan pengalaman konsumen setelah melakukan pembelian di PD. Jembar. Dapat dilihat dari jawaban responden mengenai perilaku konsumen pasca pembelian dimana indikator puas dan tidak puas setelah melakukan pembelian yaitu mengenai kepuasan konsumen setelah melakukan pembelian mempunyai skor paling kecil diantara skor indikator lainnya.

3. Pengaruh Kelengkapan produk terhadap Perilaku konsumen pasca pembelian pada PD.Jembar Sukabumi secara bersama-sama menunjukkan adanya pengaruh yang positif dan signifikan antara variabel-variabel tersebut.
4. Berdasarkan hasil perhitungan mengenai pengaruh secara parsial menunjukkan bahwa, tidak terdapat pengaruh signifikan antara keragaman produk terhadap perilaku konsumen pasca pembelian, tidak terdapat pengaruh signifikan antara variasi produk terhadap perilaku konsumen pasca pembelian, tidak terdapat pengaruh signifikan antara ketersediaan produk terhadap perilaku konsumen pasca pembelian, terdapat pengaruh signifikan antara macam-macam produk terhadap perilaku konsumen pasca pembelian. Artinya terdapat satu sub variabel tersebut dari kelengkapan produk yang memiliki pengaruh terhadap perilaku konsumen pasca pembelian yaitu macam-macam merek, sehingga satu sub variabel tersebut mempengaruhi perilaku konsumen pasca pembelian pada PD. Jembar sedangkan keragaman produk, variasi produk dan ketersediaan produk tidak memiliki pengaruh.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Semakin berkembang dan banyaknya perusahaan yang menjual berbagai bahan bangunan membuat PD. Jembar untuk dapat menambah kelengkapan produk, dengan mengikuti perkembangan mengenai produk bahan bangunan. Dengan memperhatikan keragaman produk yang dijual, variasi produk, tersediaan produk, macam-macam merek yang ada di PD. Jembar yang diharapkan akan menjadi daya tarik konsumen untuk melakukan pembelian terhadap produk pada PD. Jembar
2. Semakin banyaknya persaingan penjualan bahan bangunan menjadikan PD. Jembar perlu melakukan strategi kreatif untuk dapat menarik konsumen sehingga dapat melakukan pembelian kembali. Salah satunya keberagaman produk yang diharapkan dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa macam-macam produk merupakan variabel yang paling banyak mempengaruhi konsumen melakukan pembelian. Oleh karena itu perusahaan diharapkan terus dapat meningkatkan dan lebih memperhatikan kelengkapan produk untuk meningkatkan pembelian.
3. Untuk meningkatkan penjualan pada produk di PD. Jembar, perlu berbagai cara dengan menyediakan kelengkapan produk di PD. Jembar Sukabumi perusahaan juga perlu mengevaluasi kelengkapan produk meliputi keragaman produk, variasi produk, ketersediaan produk dan macam-macam produk yang tersedia. Karena dengan mengembangkan produk yang lengkap untuk ditawarkan dapat

menjadikan konsumen melakukan pembelian seperti yang diharapkan dan diinginkan perusahaan konsumen akan setia dan membeli kembali pada perusahaan PD. Jembar.