

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa :

1. Hasil analisis deskriptif memberikan gambaran rata-rata skor untuk kategori persepsi variabel keanekaragaman produk adalah 85,21%, kualitas pelayanan adalah 83,39%, dan keputusan pembelian pada PT. Gramedia Asri Media Kupang adalah 81,82%.
2. Hasil uji t variabel keanekaragaman produk adalah sebesar 0,000, Kualitas Pelayanan adalah sebesar 0,029, yang berarti secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada PT. Gramedia Asri Media Kupang.
3. Hasil uji F variabel keanekaragaman produk dan variabel kualitas pelayanan adalah sebesar 0,000 yang artinya secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada PT. Gramedia Asri Media Kupang.
4. Hasil koefisien determinasi dalam penelitian ini adalah 24,60% keputusan pembelian pada PT. Gramedia Asri Media Kupang yang merupakan kontribusi dari 2 (dua) variabel bebas yaitu keanekaragaman produk dan kualitas pelayanan sedangkan sisanya 75,40% merupakan pengaruh dari faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil analisis penelitian, hasil pembahasan, dan kesimpulan, maka saran yang dapat diberikan, yaitu :

1. PT. Gramedia Asri Media Kupang sebaiknya memperhatikan semua jenis buku pada berbagai disiplin ilmu agar memudahkan masyarakat dalam mencari buku yang berkaitan dengan ilmu responden.
2. PT. Gramedia Asri Media Kupang sebaiknya lebih memperhatikan para pelayan toko agar bisa melayani masyarakat dengan lebih baik.
3. PT. Gramedia Asri Media Kupang harus menerapkan strategi yang baru agar masyarakat yang membeli buku tetap loyal dan tidak berpindah ke tempat lain dengan cara memberikan kartu member kepada masyarakat sehingga lebih memudahkan masyarakat dalam melakukan pembelian buku dalam jumlah yang banyak.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Thamrin dan Francis Tantri, 2015. *Manajemen Pemasaran*. Depok: PT. Raja Grafindo Persada
- Basu Swastha dan Hani Handoko, 2013. *Manajemen Pemasaran – Analisis Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: BPFE
- Buchari Alma, 2011. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. cetakan Kesembilan. Bandung: Alfabeta
- Christina Widya Utami, 2010. *Manajemen Ritel: Strategi dan Implementasi Ritel Modern*. Jakarta: Salemba Empat.
- Engel, James et al, 2015. *Consumer Behaviour*. Masson: Permissions. Department, Thomson Business and Economics.
- Ferdinand Augusty, 2014. *Metodologi Penelitian Manajemen*. Edisi Ke 5. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Gulo W, 2012. *Metodologi Penelitian Bagi Pemula: Konsep-Konsep, Analisis Situasi Dan Implementasi*. Bandung: Ganesa Eksact.
- Hamdani A, 2016. *Bauran Pemasaran: Konsep Strategi Bisnis*. Edisi Kedua. Yogyakarta: Andi
- Herliawati Rahman Hakim, 2016. *Analisis Pengaruh Keanekaragaman Produk, Kualitas Pelayanan dan Discon Salle Terhadap Keputusan Konsumen dalam Melakukan Pembelian di Matahari Department Stooore Bandung*. Jurnal Bisnis Review Vol. 4 No. 2, November 2016
- Keller, Kevin L, 2013. *Strategic Brand Manajement: Building, Measuring and Managing Brand Equity*. Fourth Edition Harlow, English: Pearson Education Inc.
- Kotler Phillip, 2012. *Markting Manajemen*. Jilid 1 Edisi Ke 8. Jakarta: Erlangga
- Kotler Phillip, 2013. *Markting Manajemen*. Jilid 1 Edisi Revisi. Jakarta: Erlangga
- Kotler and Keller, 2012. *Manajement Pemasaran*. Jilid 1 Edisi Ke 13. Jakarta: Erlangga
- Kotler Philip and Gerry Amstrong, 2014. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi Ke 12 Jilid 1. Jakarta: Erlangga
- Lupoiyadi dan Hamdani, 2016. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Edisi Kedua. Jakarata: Salemba Empat

- Noor Mohammad, 2015. *Pengantar Pembelajaran Statistik: Materi Terapan Bagi Akademisi, Profesional Dan Peneliti Lapangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Pabundu, Moh. Tika, 2012. *Pengntar Statistik Terapan Untuk Ekonomi Dan Bisnis*. Edisi ke 12. Jakarta: Salemba Empat.
- Pudji Astuti, 2014. *Analisis Pengaruh Keanekaragaman Produk, Harga Dan Stoore Atmospher Terhadap Keputusan Pembelian di Garden Avon Cosmetik Semarang*. Jurnal Manajemen Pemasaran UNDIP Vol. 2, No. 1, Juni 2014.
- Rafael Leta Levis, 2013. *Metode Penelitian Perilaku Petani*. Kupang: Penerbit Univrsitas Nusa Cendana.
- Sangadji Etta Mamang, 2016. *Perilaku Konsumen*. Jakrata: PT. Erlangga
- Sangadji Etta Mamang dan Supiah, 2013. *Konsep-Konsep Dasar Perilaku Konsumen*. Jakrata: PT. Erlangga
- Simamora Henry, 2013. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sri Chayaningsih Julianti 2014, *Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian di Star Casuall Galery Bandung*. Jurnal Ekonomi Bisnis Vol. 2, No. 3 September 2014
- Sugiyono, 2012. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: Andi.
- Sugiyono, 2012. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: Andi.
- Sulistiono Achmad, 2013. *Konsep Dasar Strategi Pemasaran*. Jakarta: Salemba Empat.
- Thomas S Kaihatu, Achmad Daengs dan Agoes Tinus Lis, 2015. *Manajemen Komplain*. Yogyakarta: Penerbit Andi
- Tjiptono Fandi, 2012. *Service Managemen Mewujudkan Layanan Prima*. Edisi Kedua. Yogyakarta: Andi
- Waluyo Rahmat dan Mulyadi Bibit, 2017. *Pengaruh Promosi, Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian di Apotik K-24 Sriwijaya Semarang*. Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen, Vol. 5 No. 6, Juni 2016. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia.
- Yuwana M, 2017. *Manajamen Penanganan Komplain*. Jakarta: Salemba Empat.