

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Penelitian dan pembahasan disajikan pada bab-bab penelitian ini, dapat ditarik simpulan yaitu:

1. Variabel kelengkapan produksi tidak memengaruhi secara signifikan keputusan pembelian pelanggan di PT Lubrikan Jasa Tama sejumlah (t)hitung  $-0,501 < 1,983$ , signifikan  $0,618 > \alpha 0,05$
2. Variabel kualitas layanan memengaruhi ketetapan pembelian pelanggan di PT Lubrikan Jasa Tama (t)hitung  $2,061 > 1,983$ , signifikan  $0,042 < \alpha 0,05$
3. Variabel Accessibility memengaruhi ketetapan pembelian pelanggan di PT Lubrikan Jasa Tama (t)hitung  $10,268 > 1,983$ , signifikan  $0,000 < \alpha 0,05$
4. Kelengkapan Produksi, Kualitas layanan dan aksesibilitas memengaruhi simultan ketetapan pembelian pelanggan di PT Lubrikan Jasa Tama.

#### 5.2 Saran

Berdasarkan penarikan simpulan telah dilakukan, penulis mengajukan beberapa rekomendasi terkait studi ini, yaitu :

1. Kualitas layanan memegang peranan krusial dalam mempengaruhi ketetapan pembelian. Perlunya perusahaan memberikan fokus terhadap aspek tersebut dalam upaya meningkatkan penjualan. Dengan memberikan pelayanan prima konsumen akan merasa dihargai, diperhatikan dan merasa cocok untuk bertansaksi. Hal tersebut dapat dilakukan penetapan standar operasi prosedur menyelenggarakan latihan untuk pegawai terkait pelayanan, agar pegawai sebagai garda depan memiliki ilmu dan skil yang mumpuni dalam hal pelayanan pelanggan.
2. Mengenai *accessibility*, kelancaran akses sangatlah penting dalam rangka untuk menguasai pasar, pendistribusian dan ketepatan waktu. Organisasi wajib mampu melebarkan keterjangkauan pasar melakukan penambahan total lokasi bisnis dan *warehouse* di kota-kota strategis lainnya, ataupun membeli aset berupa kendaraan

sehingga tersedianya transportasi yang memadai, hal ini akan memberikan pengaruh positif terhadap penjualan perusahaan, dan timbulnya kepuasan konsumen terkait ketepatan waktu dan sarana yang memadai.