

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil diatads maka secara keseluruhan dapat ditarik kesimpulan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis data bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan pada variabel distribusi fisik terhadap minat beli konsumen dimana nilai $t_{hitung} (3,976) > t_{tabel} (1,66)$ dan nilai signifikansi lebih kecil dari α yaitu sebesar 0,000 yang mana hal tersebut $< 0,1$ dengan kontribusi pengaruh sebesar 19,40%. Analisis dan pengolahan data menunjukkan bahwa pada variabel distribusi fisik memiliki nilai yang positif, dimana penyaluran produk usaha kepada konsumen menjadi hal yang penting karena jika tidak ada proses distribusi maka barang yang di perjual-belikan oleh pihak busana muslim nibras tidak memiliki nilai atau tidak dapat di gunakan oleh para pihak konsumen.
2. Berdasarkan hasil analisis data bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan pada variabel *customer relationship management* terhadap minat beli konsumen dimana nilai $t_{hitung} (2,685) > t_{tabel} (1,66)$ dan nilai signifikansi lebih kecil dari α yaitu sebesar 0,009 yang mana hal tersebut $< 0,1$ dengan kontribusi 10,45%. Pada analisis pengolahan data menunjukkan bahwa variabel *customer relationship management* memiliki nilai yang positif dan signifikan sehingga dapat diketahui bahwa pelayanan kepada setiap konsumen merupakan hal yang dapat membawa citra usaha di mata semua orang menjadi positif dan di pandang baik.
3. Hasil uji secara simultan menunjukkan bahwa variabel ditribusi fisik dan *customer relationship management* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen, hal tersebut dapat dilihat melalui nilai $F_{hitung} (15,360) > F_{tabel} (2,73)$ dan dengan nilai signifikansi lebih kecil dari α yaitu sebesar 0,000 yang mana $< 0,1$. Hal tersebut dapat diketahui bahwa ditribusi fisik (X_1) dan *customer relationship management* (X_2)

secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel minat beli konsumen (Y) pada Toko Busana Muslim Nibras terhitung bahwa kedua hal tersebut sama pentingnya bagi minat beli konsumen.

B. Saran

Adapun saran yang dapat disampaikan yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian dimana variabel distribusi fisik merupakan sistem penyaluran barang milik pihak penjual kepada pihak konsumen agar barang tersebut dapat di ambil manfaatnya terutama di bidang usaha. Peneliti menyarankan bahwa pihak perusahaan dapat terus mengembangkan penyaluran atau pendistribusian barang kepada setiap konsumen, karena tujuan distribusi agar barang dapat di gunakan konsumen.
2. Berdasarkan hasil penelitian dimana variabel *customer relationship management* adalah pengelolaan hubungan yang baik dengan konsumen sehingga para konsumen menjadi nyaman dan tertarik untuk melakukan pembelian produk atau konsumen menjadi mengetahui segala jenis produk yang ada pada usaha. Peneliti menyarankan agar pihak konsumen dapat terus mengembangkan di bidang pelayanan konsumen agar calon konsumen menjadi tertarik untuk membeli produk dan memberikan kesan positif kepada usaha yang di jalankan.
3. Berdasarkan hasil penelitian dimana variabel minat beli konsumen sebagai tujuan usaha yaitu menarik minat konsumen agar mau membeli produk usaha yang di tawarkan sehingga usaha yang sedang di jalankan menjadi berjalan, karena usaha tidak akan berjalan jika usaha tidak dapat menjual produknya. Peneliti menyarankan agar pihak busana muslim nibras dapat menarik minat beli para calon konsumen lebih banyak lagi melalui berbagai strategi usaha yang telah atau akan di terapkan sehingga usaha yang di jalankan dapat mengalami peningkatan.