

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Terdapat pengaruh negatif dan tidak signifikan harga (X1) terhadap keputusan pembelian (Y) pada cilupbah shop palembang. Berdasarkan hasil pengujian dapat kita lihat, pengaruh variabel harga (X1) secara individual/parsial terhadap keputusan pembelian (Y). Nilai T_{hitung} untuk variabel harga (X1) lebih kecil dari T_{tabel} dan signifikan maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Berarti ada pengaruh negatif dan signifikan harga (X1) terhadap keputusan pembelian (Y).

Berdasarkan hasil uji parsial diketahui bahwa variabel harga tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian dalam membeli produk cilupbah shop palembang, hal ini dikarenakan ada variabel lain yang lebih mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli produk. Berdasarkan hasil survey konsumen lebih memilih faktor promosi dibanding harga dikarenakan variabel lain yang lebih mempengaruhi keputusan pembelian, maka konsumen tidak memperdulikan harga produk cilupbah shop palembang.

2. Terdapat pengaruh positif dan signifikan promosi (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) dalam membeli produk cilupbah shop palembang. Berdasarkan hasil pengujian dapat kita lihat, berpengaruh positif variabel promosi (X2)

secara individual/parsial terhadap keputusan pembelian (Y). Nilai T_{hitung} untuk variabel promosi (X2) lebih besar dari T_{tabel} dan signifikan maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Berarti promosi berpengaruh positif dan signifikan promosi (X2) terhadap keputusan pembelian (Y).

B. Saran

Adapun saran yang diajukan penulis kepada toko cilupbah shoppalembang dan peneliti selanjutnya yakni sebagai berikut:

a. Bagi toko cilupbah shop

1. Berdasarkan hasil analisis, diketahui bahwa harga berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap keputusan pembelian dalam membeli produk cilupbah shop palembang. Oleh karena itu untuk meningkatkan keputusan pembelian dan peningkatan penjualan pada cilupbah shop, faktor terpenting yang harus di perhatikan pemilik toko dari harga yaitu menyesuaikan harga produk dengan harga produk yang dijual toko lain, harga yang dapat bersaing.
2. Promosi dari toko cilupbah shop yang dirasa sudah sesuai dengan apa yang diharapkan konsumen. Toko harus mampu mempertahankan jika perlu lebih ditingkatkan lagi promosinya.

b. Bagi penelitian selanjutnya

Untuk penelitian yang akan datang disarankan untuk menambah variabel independen lainnya selain harga dan promosi yang tentunya dapat mempengaruhi variabel dependen keputusan pembelian agar bisa melengkapi dari penelitian ini, karna masih ada dari variabel-variabel independen lain

diluar dari penelitian ini yang mungkin bisa berpengaruh atau mempengaruhi dari keputusan pembelian.