

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan uraian hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Secara parsial bahwa variabel Kualitas Produk (X_1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Hasil uji parsial (uji t) dengan $T_{hitung} (3,934) > T_{tabel} (2,007)$ dengan nilai signifikan $0.015 < 0.05$. maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Kualitas Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian di Toko Aprianti.
2. Secara parsial bahwa Strategi Pemasaran (X_2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian di Toko Aprianti dengan $T_{hitung} (3,442) > T_{tabel} (2,007)$. dengan nilai signifikan $0.016 < 0.05$. maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Strategi Pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian di Toko Aprianti.
3. Secara parsial bahwa Harga (X_3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian di Toko Aprianti dengan $T_{hitung} (2,994) > T_{tabel} (2,007)$ dengan nilai signifikan $0.004 < 0.05$. maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian di Toko Aprianti.
4. Secara Koefisien Determinasi (R^2) bahwa variabel Kualitas Produk (X_1), Strategi Pemasaran (X_2), dan Harga (X_3) terhadap Keputusan Pembelian

(Y) sebesar 74,3 %. Artinya memiliki hubungan erat, melalui pengujian determinasi (R Square) sebesar 0,743 berarti 74,3 % faktor-faktor Keputusan Pembelian di Toko Aprianti dapat dijelaskan oleh Kualitas Produk, Strategi Pemasaran dan Harga. Sedangkan sisanya 25,7 % dapat dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

B. SARAN

Berdasarkan analisis dan kesimpulan penelitian, maka diajukan saran sebagai berikut :

1. Bagi Toko Aprianti

Adapun saran yang dapat saya berikan kepada owner Toko Aprianti untuk mengetahui bahwa seberapa penting Kualitas Produk, Strategi Pemasaran dan Harga mampu meningkatkan Keputusan Pembelian, yang pada gilirannya akan tercapai tujuan perusahaan.

2. Bagi Pegawai Toko Aprianti

Penelitian ini diharapkan menjadi masukan bagi para pegawai Toko Aprianti, untuk senantiasa ikut meningkatkan strategi pemasaran supaya Keputusan Peembelian semakin meningkat.

3. Bagi peneliti dimasa datang

Bagi peneliti dimasa datang diharapkan lebih teliti dalam melakukan penelitian, seperti dengan memahami dengan baik isi kuesioner yang disebarakan kepada responden, supaya data yang didapat benar-benar

menunjukkan karakteristik dari responden, dan sedapat mungkin mencegah responden menjawab secara sembarangan.