

BAB V

PENUTUP

1.1. Kesimpulan

Berdasarkan data yang diperoleh dalam penelitian mengenai pengaruh promosi media sosial, harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian melalui motivasi konsumen pada Pada Toko Arus Batik Tanjung Medan Kecamatan Kampung Rakyat. Responden dalam penelitian ini berjumlah 32 konsumen, kemudian telah dianalisa maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Promosi media sosial berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Toko Arus Batik Tanjung Medan Kecamatan Kampung Rakyat. Artinya semakin baik promosi media sosial yang diterapkan oleh Toko Arus Batik Tanjung Medan Kecamatan Kampung Rakyat akan meningkatkan keputusan pembelian konsumennya.
2. Promosi media sosial berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Motivasi Konsumen pada Toko Arus Batik Tanjung Medan Kecamatan Kampung Rakyat. Artinya semakin baik promosi media sosial yang diterapkan oleh Toko Arus Batik Tanjung Medan Kecamatan Kampung Rakyat akan meningkatkan motivasi konsumennya.
3. Harga berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Toko Arus Batik Tanjung Medan Kecamatan Kampung Rakyat. Artinya semakin baik Toko Arus Batik Tanjung Medan Kecamatan Kampung Rakyat menerapkan harga maka semakin meningkat pula keputusan pembelian konsumennya.

4. Harga berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap motivasi konsumen pada Toko Arus Batik Tanjung Medan Kecamatan Kampung Rakyat. Artinya semakin baik Toko Arus Batik Tanjung Medan Kecamatan Kampung Rakyat menerapkan harga maka semakin meningkat pula motivasi konsumennya.
5. Kualitas produk berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Toko Arus Batik Tanjung Medan Kecamatan Kampung Rakyat. Artinya semakin baik Toko Arus Batik Tanjung Medan Kecamatan Kampung Rakyat menerapkan harga maka semakin meningkat pula kualitas produk batik Toko Arus Batik.
6. Kualitas produk berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap motivasi konsumen pada Toko Arus Batik Tanjung Medan Kecamatan Kampung Rakyat. Artinya semakin baik Toko Arus Batik Tanjung Medan Kecamatan Kampung Rakyat menerapkan kualitas produk maka semakin meningkat pula motivasi konsumennya.
7. Motivasi konsumen berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Toko Arus Batik Tanjung Medan Kecamatan Kampung Rakyat. Artinya semakin baik motivasi konsumen maka semakin meningkatkan keputusan pembelian para konsumennya.
8. Promosi media sosial yang dimodernisasi oleh motivasi konsumen berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Toko Arus Batik Tanjung Medan Kecamatan Kampung Rakyat. Artinya semakin baik penerapan promosi media sosial maka akan semakin

meningkatkan keputusan pembelian para konsumennya melalui motivasi konsumen.

9. Harga melalui motivasi konsumen berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Toko Arus Batik Tanjung Medan Kecamatan Kampung Rakyat. Artinya semakin baik harga yang diberikan maka semakin meningkatkan keputusan pembelian konsumennya melalui motivasi konsumen.
10. Kualitas produk melalui motivasi konsumen berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Toko Arus Batik Tanjung Medan Kecamatan Kampung Rakyat. Artinya semakin baik kualitas produk yang diberikan maka semakin meningkatkan keputusan pembelian konsumennya melalui motivasi konsumen.

1.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka dalam hal ini penulis dapat menyarankan hal-hal sebagai berikut :

1. Promosi media sosial terhadap keputusan pembelian

Diharapkan Toko Arus Batik dapat meningkatkan keputusan pembelian para konsumennya dengan menggunakan indikator yang jelas dan terukur, serta memastikan bahwa proses promosi dan penghargaan berdasarkan promosi media sosial dilakukan secara objektif dan transparan, sehingga konsumen termotivasi untuk meningkatkan keputusan pembeliannya.

2. Promosi media sosial terhadap motivasi konsumen

Diharapkan Toko Arus Batik dapat mengoptimalkan promosi melalui media sosial dengan memberikan info yang benar kepada para konsumen batik untuk berkembang, sehingga mereka merasa lebih berkomitmen terhadap motivasi, juga meningkatkan motivasi konsumen dalam jangka panjang.

3. Harga terhadap keputusan pembelian

Diharapkan Toko Arus Batik dapat menurunkan harga produk batik yang dijual untuk pencapaian keputusan pembelian, sehingga konsumen lebih termotivasi untuk mencapai keputusan pembelian.

4. Harga terhadap motivasi konsumen

Diharapkan harga dapat menyesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi keuangan yang ada pada konsumen mayoritasnya guna meningkatkan motivasi konsumen pada Toko Arus Batik.

5. Kualitas produk terhadap keputusan pembelian

Diharapkan Toko Arus Batik dapat meningkatkan kualitas produk batik yang dijual untuk pencapaian keputusan pembelian, sehingga konsumen lebih termotivasi untuk mencapai keputusan pembelian.

6. Kualitas produk terhadap motivasi konsumen

Diharapkan kualitas produk batik pada Toko Arus Batik dapat menyesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi keuangan yang ada pada konsumen mayoritasnya guna meningkatkan motivasi konsumen pada Toko Arus Batik.

7. Motivasi konsumen terhadap keputusan pembelian

Diharapkan Toko Arus Batik dapat meningkatkan keputusan pembelian konsumen terhadap motivasi konsumen, di mana konsumen memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi untuk berkontribusi pada keputusan pembelian batik pada Toko Arus Batik.

8. Promosi media sosial terhadap keputusan pembelian melalui motivasi konsumen

Diharapkan Toko Arus Batik dapat meningkatkan promosi media sosial dengan memastikan bahwa konsumen memiliki motivasi yang tinggi sehingga Toko Arus Batik mendapatkan kesempatan lebih besar dalam menjual produknya, yang pada gilirannya dapat meningkatkan keputusan pembelian para konsumennya.

9. Harga terhadap keputusan pembelian melalui motivasi konsumen

Diharapkan Toko Arus Batik dapat menyesuaikan insentif dan bonus dengan mempertimbangkan tingkat motivasi konsumen, sehingga pegawai yang lebih termotivasi dan lebih terdorong untuk meningkatkan keputusan pembelian dan mereka secara lebih konsisten.

10. Kualitas produk terhadap keputusan pembelian melalui motivasi konsumen

Diharapkan Toko Arus Batik dapat menyesuaikan kualitas produk dengan mempertimbangkan tingkat motivasi konsumen, sehingga pegawai yang lebih termotivasi dan lebih terdorong untuk meningkatkan keputusan pembelian dan mereka secara lebih konsisten.