

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

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

1. Secara parsial bahwa variabel Promosi Online (X_1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pegawai Toko Eki Jaya. Hasil uji parsial (uji t) dengan $T_{hitung} (3,463) > T_{tabel} (1,9971)$ dengan nilai signifikan $0.03 < 0.05$. maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Promosi Online berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian.
2. Secara parsial bahwa Variasi Produk (X_2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pegawai Toko Eki Jaya dengan $T_{hitung} (3,628) > T_{tabel} (1,9771)$. dengan nilai signifikan $0.000 < 0.05$. maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Variasi Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian.
3. Secara parsial bahwa Kualitas Pelayanan (X_3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pegawai Toko Eki Jaya dengan $T_{hitung} (2,790) > T_{tabel} (1,9771)$ dengan nilai signifikan $0.03 < 0.05$. maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Kualitas Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian.
4. Secara parsial bahwa Persepsi Harga (X_4) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pegawai Toko Eki Jaya dengan $T_{hitung} (3,723) > T_{tabel} (1,9771)$ dengan nilai signifikan $0.000 < 0.05$.

maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Kualitas Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian.

5. Secara Koefisien Determinasi (R^2) bahwa variabel Promosi Online (X_1), Variasi Produk (X_2), Kualitas Pelayanan (X_3) dan Persepsi Harga (X_4) terhadap Keputusan Pembelian (Y) sebesar 82,2 %. Artinya memiliki hubungan erat, melalui pengujian determinasi (R Square) sebesar 0,822 berarti 82,2 % faktor-faktor Keputusan Pembelian Pegawai Toko Eki Jaya dapat dijelaskan oleh Promosi Online, Variasi Produk, Kualitas Pelayanan dan Persepsi Harga. Sedangkan sisanya 17,8 % 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 Pemilik Toko Eki Jaya

Adapun saran yang dapat saya berikan kepada owner Toko Eki Jaya untuk mengetahui bahwa seberapa penting Promosi Online, Variasi Produk, Kualitas Pelayanan dan Persepsi Harga mampu meningkatkan Keputusan Pembelian konsumen, yang pada gilirannya akan tercapai tujuan perusahaan.

2. Bagi Pegawai Toko Eki Jaya

Penelitian ini diharapkan menjadi masukan bagi para pegawai Toko Eki Jaya, untuk senantiasa meningkatkan Pelayanan yang baik supaya Keputusan Pembelian semakin baik.

3. Bagi peneliti dimasa datang

Bagi peneliti dimasa datang diharapkan lebih teliti dalam melakukan penelitian, seperti dengan memahami dengan baik isi kuesioner yang disebarkan kepada responden, supaya data yang didapat benar-benar menunjukkan karakteristik dari responden, dan sedapat mungkin mencegah responden menjawab secara sembarangan.