

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

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

1. Secara parsial bahwa variabel Promosi (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pegawai Toko Sepatu Mail. Hasil uji parsial (uji t) dengan $T_{hitung} (3,237) > T_{tabel} (2,004)$ dengan nilai signifikan $0.001 < 0.05$. maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian.
2. Secara parsial bahwa Desain Produk (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pegawai Toko Sepatu Mail dengan $T_{hitung} (2,369) > T_{tabel} (2,004)$. dengan nilai signifikan $0.03 < 0.05$. maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Desain Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian.
3. Secara parsial bahwa Lokasi (X3) berpengaruh positif dan signifikan menunjukkan bahwa T_{hitung} sebesar 2.357, t_{tabel} 2,004 ($t_{hitung} > t_{tabel}$), dengan nilai signifikan $0.02 < 0.05$. maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian.
4. Secara parsial bahwa Kualitas Produk (X4) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pegawai Toko Sepatu Mail dengan $T_{hitung} (4,865) > T_{tabel} (2,004)$ dengan nilai signifikan $0.000 < 0.05$.

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

5. Secara Koefisien Determinasi (R^2) bahwa variabel Promosi (X_1), Desain Produk (X_2), Lokasi (X_3) dan Kualitas Produk (X_4) terhadap Keputusan Pembelian (Y) sebesar 85,7 %. Artinya memiliki hubungan erat, melalui pengujian determinasi (R Square) sebesar 0,857 berarti 85,7 % faktor-faktor Keputusan Pembelian Toko Sepatu Mail dapat dijelaskan oleh Promosi, Desain Produk, Lokasi dan Kualitas Produk. Sedangkan sisanya 14,3 % 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 owner Toko Sepatu Mail

Adapun saran yang dapat saya berikan kepada owner Toko Sepatu Mail untuk mengetahui bahwa seberapa penting Promosi, Desain Produk, Lokasi dan Kualitas Produk mampu meningkatkan Keputusan Pembelian konsumen, yang pada gilirannya akan tercapai tujuan perusahaan.

2. Bagi Pegawai Toko Sepatu Mail.

Penelitian ini diharapkan menjadi masukan bagi para pegawai Toko Sepatu Mail, untuk senantiasa meningkatkan Promosi 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 disebarakan kepada responden, supaya data yang didapat benar-benar menunjukkan karakteristik dari responden, dan sedapat mungkin mencegah responden menjawab secara sembarangan.