

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. KESIMPULAN

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

1. Secara parsial bahwa variabel Promosi ( $X_1$ ) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pegawai Toko Queen Shoes. Hasil uji parsial (uji t) dengan  $T_{hitung} (4,545) > T_{tabel} (2,000)$  dengan nilai signifikan  $0.000 < 0.05$ . maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian.
2. Secara parsial bahwa Variasi Produk ( $X_2$ ) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pegawai Toko Queen Shoes dengan  $T_{hitung} (3,687) > T_{tabel} (2,000)$ . dengan nilai signifikan  $0.001 < 0.05$ . maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Variasi Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian.
3. Secara parsial bahwa Persepsi Harga ( $X_3$ ) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pegawai Toko Queen Shoes dengan  $T_{hitung} (2,153) > T_{tabel} (2,000)$  dengan nilai signifikan  $0.012 < 0.05$ . maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Persepsi Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian.
4. Secara Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) bahwa variabel Promosi ( $X_1$ ), Variasi Produk ( $X_2$ ) dan Persepsi Harga ( $X_3$ ) terhadap Keputusan Pembelian ( $Y$ ) sebesar 77,7 %. Artinya memiliki hubungan erat, melalui pengujian

determinasi (R Square) sebesar 0,777 berarti 77,7 % faktor-faktor Keputusan Pembelian Toko Queen Shoes dapat dijelaskan oleh Promosi, Variasi Produk dan Persepsi Harga. Sedangkan sisanya 22,3 % 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 Queen Shoes

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

### 2. Bagi Pegawai Toko Queen Shoes

Penelitian ini diharapkan menjadi masukan bagi para pegawai Toko Queen Shoes, 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 disebarkan kepada responden, supaya data yang didapat benar-benar menunjukkan karakteristik dari responden, dan sedapat mungkin mencegah responden menjawab secara sembarangan.