

## 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 di Toko Deni Store. Hasil uji parsial (uji t) dengan  $T_{hitung} (3,985) > T_{tabel} (2,000)$  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 Suasana Toko (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian di Toko Deni Store dengan  $T_{hitung} (2,926) > T_{tabel} (2,000)$ . dengan nilai signifikan  $0.004 < 0.05$ . maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Suasana Toko berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian.
3. Secara parsial bahwa Lokasi (X3) berpengaruh positif dan signifikan menunjukkan bahwa  $T_{hitung}$  sebesar 2.980,  $t_{tabel}$  2,000 ( $t_{hitung} > t_{tabel}$ ), dengan nilai signifikan  $0.003 < 0.05$ . 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 di Toko Deni Store dengan  $T_{hitung} (3,335) > T_{tabel} (2,000)$  dengan nilai signifikan  $0.008 < 0.05$ .

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 ( $X_1$ ), Suasana Toko ( $X_2$ ), Lokasi ( $X_3$ ) dan Kualitas Produk ( $X_4$ ) terhadap Keputusan Pembelian ( $Y$ ) sebesar 97%. Artinya memiliki hubungan erat, melalui pengujian determinasi ( $R$  Square) sebesar 0,970 berarti 97% faktor-faktor Keputusan Pembelian di Toko Deni Store dapat dijelaskan oleh Promosi, Suasana Toko, Lokasi dan Kualitas Produk. Sedangkan sisanya 3% dapat dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

#### **A. SARAN**

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

1. Bagi owner Toko Deni Store

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

2. Bagi Pegawai Toko Deni Store.

Penelitian ini diharapkan menjadi masukan bagi para pegawai Toko Deni Store, 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.