

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat dijelaskan kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian konsumen toko Sri Jaya Palembang sebesar 0,072 atau sebesar 7,2%, sisanya 91,8% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak terdapat pada penelitian ini. Berdasarkan uji t dapat dilihat bahwa $t_{hitung} 0,991 < t_{table} 1,662$ pada variable promosi (X_1). Artinya promosi yang dilakukan oleh toko Sri Jaya seperti *word of mouth* (dari mulut ke mulut), promosi penjualan, periklanan melalui sosial media, penjualan langsung, dan interactive marketing. Dimana indikator-indikator tersebut tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian.
2. Pengaruh harga jual terhadap keputusan pembelian konsumen toko Sri Jaya Palembang sebesar 0,608 atau sebesar 60,8% sisanya 39,2% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dibahas pada penelitian ini. Berdasarkan nilai $t_{hitung} 8,437 > t_{table} 1,662$ pada variable harga jual (X_2). Artinya variabel harga jual seperti keterjangkauan harga, kesesuaian harga, kesesuaian manfaat, daya saing, kesesuaian kualitas mempunyai pengaruh terhadap keputusan pembelian.
3. Berdasarkan uji simultan (F) pengaruh promosi dan harga jual terhadap keputusan pembelian konsumen toko Sri Jaya Palembang, dapat dilihat bahwa F_{hitung} sebesar $37,807 > F_{tabel}$ sebesar 3,100. Artinya promosi dan harga jual berpengaruh secara bersama-sama terhadap keputusan pembelian dan mempunyai pengaruh terhadap keputusan pembelian.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang telah dijelaskan, maka penulis mempunyai beberapa saran, yaitu:

1. Promosi pada toko Sri Jaya perlu ditingkatkan lagi agar keputusan konsumen untuk melakukan pembelian produk dapat meningkat. Saya menyarankan agar toko Sri Jaya dapat menggunakan promosi melalui media sosial seperti Instagram, Shope, Facebook, Whatsapp. Promosi dengan menggunakan media sosial ini belum pernah dilakukan oleh toko Sri Jaya dimana pada zaman yang semakin maju sekarang ini media sosial banyak di gunakan.
2. Harga jual yang diberikan oleh toko Sri Jaya Palembang hendaknya terus dipertahankan dan ditingkatkan lagi agar dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Toko Sri Jaya harus terus mempertahankan keseuaian haga yang diberikannya seperti kesesuaian harga dengan kualias produk yang diberikannya dan keseuaian harga dengan manfaat yang dirasakan.