

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan jawaban dari rumusan masalah, hasil analisis dan pembahasan maka dapat dibuat kesimpulan adanya pengaruh Harga dan Promosi terhadap keputusan pembelian di Toko Rose Shop Cirebon. Hal ini dibuktikan dengan :

1. Terdapat pengaruh yang positif antara variabel Harga (X1) dan variabel Promosi (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) dengan persamaan $Y = 1,518 + 0,385X1 + 0,208X2$.
2. Berdasarkan hasil uji t dapat disimpulkan sebagai berikut:
 - a. Variabel Harga : $t_{hitung} (2,559) > t_{tabel} (1,984)$, ada pengaruh antara Harga (X1) terhadap keputusan pembelian (Y).
 - b. Variabel Promosi : $t_{hitung} (4,413) > t_{tabel} (1,984)$, ada pengaruh antara Promosi (X2) terhadap keputusan pembelian (Y).
3. Berdasarkan hasil uji F, diperoleh F hitung (23,653) > F tabel (3,94), maka H_0 ditolak dan H_a diterima, maka terdapat pengaruh harga (X1) dan promosi (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) di toko Rose Shop Cirebon.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang penulis kemukakan diatas, maka penulis akan memberikan saran-saran yang mungkin dapat menjadi pertimbangan, yaitu sebagai berikut:

1. Bagi pemilik toko Rose Shop Cirebon. Penjual haruslah mempertahankan harga yang dapat dijangkau konsumen agar konsumen tetap memilih produk tersebut, karena harga merupakan jumlah nilai yang diberikan pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa.
2. Promosi harus terus ada dan ditingkatkan lagi dengan menggunakan promotion mix yaitu periklanan, penjualan perorang, hubungan

masyarakat, promosi penjualan. Agar konsumen tetap bisa melihat perkembangan produk-produk yang disediakan toko Rose Shop Cirebon.

3. Untuk peneliti selanjutnya, hendaknya memperluas penelitian sehingga diperoleh informasi yang lebih lengkap tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian.

