

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan hasil analisis data yang didapatkan pada variabel-variabel yang mempengaruhi keputusan pembelian di Sales Kanvas Toko Dahlia. Maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Nilai Fhitung 8,843 > Ftabel 2,960 dan nilai sig. F sebesar $0,000 < \alpha$ (0,05). Maka dapat disimpulkan secara simultan terdapat pengaruh signifikan antara variabel harga (X1), promosi (X2) dan kualitas pelayanan (X3) terhadap keputusan pembelian (Y).
2. Variabel harga (X1) nilai Thitung > Ttabel (2,807 > 2,0555) dengan nilai sig. $0,009 < \alpha$ (0,05), variabel promosi (X2) nilai Thitung > Ttabel (2,259 > 2,0555) dengan nilai sig. $0,032 < \alpha$ (0,05), variabel promosi (X3) nilai Thitung > Ttabel (2,385 > 2,0555) dengan nilai sig. $0,025 < \alpha$ (0,05). Maka secara parsial terdapat pengaruh signifikan antara variabel harga, promosi dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian di Sales Kanvas Toko Dahlia.

B. Saran

1. Bagi Sales Kanvas Toko Dahlia

Dari penelitian ini diharapkan dapat dijadikan suatu arahan dan masukan yang berkaitan dengan alasan konsumen melakukan pembelian di Sales Kanvas Toko Dahlia. Untuk menciptakan loyalitas dikonsumen

tersebut maka diharapkan dapat memperhatikan faktor-faktor yang menjadi acuan agar pelanggan atau konsumen melakukan pembelian kembali dan memperhatikan variabel-variabel penelitian tersebut agar menarik para pelanggan atau konsumen lebih banyak lagi atau dengan memberikan inovasi sesuatu yang baru untuk menarik hati konsumen.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian yang sejenis berhubungan dengan keputusan pembelian diharapkan dapat menggali variabel lainnya yang tidak termuat dalam penelitian ini yang dapat mempengaruhi keputusan di Sales Kanvas Toko Dahlia. Pada penelitian selanjutnya juga diharapkan dapat melengkapi teori-teori pemasaran maupun jurnal-jurnal yang lebih baru agar dapat mempengaruhi teori yang telah digunakan dalam penelitian.