

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Simpulan

Berdasarkan data hasil penelitian dan hasil analisis data yang diperoleh dari variabel-variabel yang menjadi pengaruh keputusan pembelian pakaian pada toko Anna-Nanashop di Banjarbaru. Maka hal tersebut bisa diambil simpulan berikut ini:

1. Nilai  $F_{hitung}$  sebesar  $57.349 > F_{tabel}$  sebesar  $2.70$  dengan nilai  $Sig.F$   $0,000 < \alpha = 0,05$ . Maka secara simultan dalam penelitian terdapat pengaruh secara signifikan antara variabel harga, ( $X_1$ ), promosi ( $X_2$ ) dan kualitas produk ( $X_3$ ) terhadap variabel keputusan pembelian ( $Y$ )
2. Nilai dari variabel harga ( $X_1$ ) nilai  $T_{hitung}$  sebesar  $2.746 > T_{tabel}$  sebesar  $1.98498$  dengan nilai sig.  $0.007 < \alpha = 0,05$  maka secara parsial dalam penelitian ini terdapat pengaruh secara signifikan harga terhadap keputusan pembelian pakaian pada toko Anna-Nanashop di Banjarbaru, sedangkan untuk variable promosi ( $X_2$ )  $T_{hitung}$  sebesar  $1.152 < T_{tabel}$  sebesar  $1.98498$  dengan nilai sig.  $0.252 > \alpha = 0,05$  maka secara parsial variable promosi dalam penelitian ini tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian pakaian pada toko Anna-Nanashop di Banjarbaru dan variabel kualitas produk ( $X_3$ )  $T_{hitung}$  sebesar  $4.485 > T_{tabel}$  sebesar  $1.98498$  dengan nilai sig.  $0.000 < \alpha = 0,05$  Maka secara parsial dalam penelitian ini terdapat pengaruh secara signifikan kualitas produk terhadap keputusan pembelian pakaian pada toko Anna-Nanashop di Banjarbaru.

Dalam hasil regresi linier berganda pada penelitian ini sebagai berikut:

$$Y = 2,524 + 0,233X_1 + 0,121X_2 + 0,518X_3 + e$$

Dimana pada hasil tersebut dapat dilihat bahwa faktor yang dominan dalam keputusan pembelian pakaian pada toko Anna-Nanashop terdapat pada variable  $X_3$  yaitu variable kualitas produk. Berdasarkan hasil penelitian ini konsumen lebih banyak memutuskan keputusan pembelian berdasarkan kualitas produk yang didapatkan.

## **B. Saran**

### 1. Bagi toko Anna-Nanashop

Dari hasil penelitian ini diupayakan bisa menjadi sebuah masukan dan acuan ataupun arahan yang berhubungan pada pembeli yang melaksanakan pembelian berbagai produk yang dijual di toko Anna-Nanashop. Untuk menciptakan konsumen agar berlangganan atau agar menciptakan konsumen yang loyal, maka bisa diharapkan supaya memperhatikan faktor-faktor yang menjadi alasan bagi pengunjung melakukan pembelian dan memperhatikan variabel-variabel penelitian ini agar dapat menarik minat para pembeli lebih banyak lagi.

### 2. Bagi peneliti selanjutnya

Bagi peneliti berikutnya yang akan melaksanakan penelitian yang serupa yang berkaitan pada keputusan pembelian diupayakan bisa menggali variabel lainnya yang tidak terdapat dalam penelitian ini yang berkaitan dengan pengaruh keputusan pembelian pakaian pada toko Anna-Nanashop.

Diharapkan bagi peneliti berikutnya bisa melengkapi teori-teori pemasaran ataupun jurnal-jurnal yang terbaru supaya bisa memperbaharui teori yang sudah diterapkan pada penelitian ini.