

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan data dan analisis yang diuraikan pada bab sebelumnya maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Harga (X1) berpengaruh secara parsial terhadap Keputusan Pembelian pada DEBS Banjarmasin, dilihat dari hasil Uji T dengan nilai t- hitung sebesar 4,851 lebih besar dari t- table sebesar 1,985 dengan tingkat signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,05, berdasarkan dari hasil tersebut maka dapat dikatakan bahwa harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Dengan demikian Ha dalam penelitian ini diterima dan Ho ditolak. Harga (X2) berpengaruh secara parsial terhadap Keputusan Pembelian pada DEBS Banjarmasin, dilihat dari nilai dari t- hitung Harga yaitu nilai t- hitung sebesar 11,413 lebih besar dari t table sebesar 1,985 dan tingkat signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,05, berdasarkan dari hasil tersebut maka dapat dikatakan bahwa harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Dengan demikian Ha dalam penelitian ini diterima dan Ho ditolak.
2. Variabel independen Harga(X1) dan Promosi (X2) secara bersamaan (simultan) berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian pada DEBS BJM Dengan uji ANOVA atau F test yang didapat, nilai F hitung sebesar 93,088 lebih besar dari F tabel 3,090 dan signifikansi 0,000: 97 lebih kecil dari $\alpha = 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa Ho ditolak dan Ha diterima, artinya

variabel Harga (X1) dan Promosi (X2) secara bersama-sama berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian pada DEBS Banjarmasin.

3. Variabel Promosi(X2) produk berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian di DEBS Banjarmasin, karena didapat hasil parsial sebesar 11,413 dengan nilai sig. $0,000 < 0,05$.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian serta temuan-temuan di lapangan, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Untuk DEBS Banjarmasin, hendaknya pihak DEBS dapat mempertahankan dan lebih meningkatkan lagi promosi dan harga yang ditawarkan kepada konsumen seperti dengan mencari ide lain untuk mempromosikan barang di media media lainnya, lebih banyak memberikan potongan harga dan lainnya agar konsumen tetap puas dan kembali berbelanja di DEBS Banjarmasin agar kedepannya DEBS Banjarmasin semakin maju dan berkembang.
2. Bagi peneliti selanjutnya, hendaknya variabel-variabel lainnya terkait faktor yang memengaruhi keputusan pembelian oleh DEBS Banjarmasin. Selain itu juga diharapkan peneliti selanjutnya dapat menambahkan isu apakah yang kemungkinan bisa dijadikan untuk bahan evaluasi untuk DEBS Banjarmasin selanjutnya.