

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan penelitian sebagaimana yang peneliti lakukan, maka dapat ditarik kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian pada variabel produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini dapat dilihat dari nilai t hitung $> t$ tabel ($2,332 > 1,973$) atau signifikansi sebesar $0,021 < 0,05$. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian PT Alfa Scropii Batam.
2. Berdasarkan hasil penelitian pada variabel harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini dapat dilihat dari bahwa nilai t hitung $> t$ tabel ($2,741 > 1,973$) atau signifikansi sebesar $0,007 < 0,05$. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian PT Alfa Scropii Batam.
3. Berdasarkan hasil penelitian pada variabel lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini dapat dilihat dari bahwa nilai t hitung $> t$ tabel ($2,126 > 1,973$) atau signifikansi sebesar $0,035 < 0,05$. Dengan demikian

dapat disimpulkan bahwa lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian PT Alfa Scropii Batam.

4. Berdasarkan hasil penelitian pada variabel promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini dapat dilihat dari bahwa nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($4,491 > 1,973$) atau signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian PT Alfa Scropii Batam
5. Berdasarkan hasil penelitian nilai F untuk hasil uji regresi menunjukkan nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ sebesar $21,774 > 2,42$ dengan sig $0,000 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima atau dapat diartikan bahwa produk, harga, lokasi, promosi berpengaruh secara simultan atau bersama-sama terhadap keputusan pembelian PT Alfa Scorp ii Batam. Dengan demikian hipotesis penelitian diterima atau terbukti.

5.2. Saran

Berdasarkan penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan maka penulis akan memberikan saran yang diharapkan dapat berguna untuk perusahaan dan untuk peneliti antara lain:

1. Variabel Produk, Harga, Lokasi, Promosi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel keputusan pembelian, diharapkan PT Alfa Scorp ii Batam terus meningkatkan kualitas dari segi Produk, Harga, Lokasi, Promosi untuk membantu meningkatkan pembelian, sehingga konsumen semakin banyak yang

datang dan meningkatkan omset penjualan, dan perusahaan tetap bisa bersaing, terus maju dan berkembang di usaha cash dan kredit tentunya jumlah konsumen yang berbelanja setiap tahun akan terus mengalami peningkatan.

2. Meskipun tanggapan responden terhadap pelaksanaan bauran pemasaran tergolong positif, hendaknya bauran pemasaran tersebut dipertahankan dan terus ditingkatkan lagi. Mengingat pengaruh dari bauran pemasaran yang dilakukan selain dapat mempengaruhi konsumen yang datang membeli, juga dapat memuaskan konsumen yang datang berbelanja sehingga diharapkan PT Alfa Scorpii Batam mempunyai citra tersendiri di mata konsumennya dan tentunya jumlah konsumen akan selalu meningkat setiap tahun.
3. Bagi peneliti lain yang berminat mengembangkan studi ini disarankan untuk lebih memperdalam kajian melalui pengembangan item-item pernyataan untuk variabel bauran pemasaran disesuaikan dengan kondisi bisnis cash dan kredit di lokasi atau wilayah penelitian yang dapat menggambarkan perilaku konsumen yang lebih detail lagi dan penelitian dapat dilakukan di lokasi yang berbeda untuk lebih memperdalam hasil penelitian ini.