

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan penelitian, hipotesis yang diajukan, serta hasil pengolahan data dapat disimpulkan bahwa:

1. Berdasarkan analisis data diperoleh hasil 83 dari 182 responden, bahwa 100% responden menyatakan harga baju di *online shop* Shopee dan Lazada menurut wali murid MAN 3 Nganjuk dalam kategori murah. Murah dan mahalnya harga yang terjadi di pasar adalah bagian dari kehendak Allah swt. Para ulama di pasaran, sudah berlaku selaras seyogianya dibiarkan berlaku selaras dengan dinamika pasar berbanding lurus dengan penawaran dan permintaan tidak sepatasnya bagi siapapun untuk merkayasa harga yang berlaku.
2. Berdasarkan analisis data diperoleh hasil 81 dari 182 responden, bahwa 100% responden menyatakan variasi produk baju di *online shop* Shopee dan Lazada menurut wali murid MAN 3 Nganjuk dalam kategori baik.apabila perdagangan dan muamalah yang diridhai dan halal disertai dengan kejujuran dan keadilan. Maka Allah swt akan menghalalkan apa saja yang terdapat di dalamnya, baik berupa syarat-syarat, kepercayaan, kebiasaan maupun kerjasama.
3. Berdasarkan analisis data diperoleh hasil 79 dari 182 responden, bahwa 100% responden menyatakan keputusan pembelian baju di *online shop* Shopee dan Lazada menurut wali murid MAN 3 Nganjuk

dalam kategori tinggi. Di dalam al-Qur'an dijelaskan ayat tentang sikap berhati-hati dalam menerima informasi seperti yang dijelaskan pada al-Qur'an surat al-hujurat ayat 6. Dalam surat tersebut dapat disandarkan dengan sikap hati-hati umat Islam dalam mengambil keputusan untuk mengkonsumsi atau menggunakan suatu produk. Di mulai dari pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, pemeliharaan alternative, pengambilan keputusan dan perilaku paska pembelian.

4. Berdasarkan hasil pengujian menunjukkan variabel harga (X1) berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) baju di *online shop* Shopee atau Lazada pada wali murid MAN 3 Nganjuk Tahun 2017/2018. Nilai uji korelasi *pearson* sebesar 0,825 dan nilai signifikansi 0,000 artinya terdapat hubungan yang sangat kuat. Serta hasil uji nilai $t_{hitung} = 9,219 > t_{tabel} = 1,65327$ dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ maka H_{01} ditolak dan H_{a1} diterima.
5. Berdasarkan hasil pengujian menunjukkan variabel variasi produk (X2) berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) baju di *online shop* Shopee atau Lazada pada wali murid MAN 3 Nganjuk Tahun 2017/2018. Hasil nilai uji korelasi *pearson* sebesar 0,770 dengan signifikansi 0,000 artinya terdapat hubungan yang kuat. Serta hasil uji t_{hitung} sebesar $5,336 > t_{tabel}$ sebesar 1,65327 dengan nilai signifikansi $0,001 < 0,05$ maka H_{02} ditolak dan H_{a2} diterima.
6. Variabel harga (X1) dan variasi produk (X2) secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) baju di *online shop*

Shopee atau Lazada. Nilai uji pada analisis korelasi berganda sebesar 0,851 dengan signifikansi F *change* 0,000 artinya berkorelasi sangat kuat. Hal ini dibuktikan dengan $F_{hitung} = 456,987 > F_{tabel} = 3,05$ dengan nilai signifikan 0,000. Berdasarkan perhitungan tersebut, maka H_{03} ditolak dan H_{a3} diterima. Sehingga hipotesis yang ketiga berbunyi “Terdapat pengaruh harga dan variasi produk terhadap keputusan pembelian baju di *online shop* pada wali murid MAN 3 Nganjuk” adalah terbukti kebenarannya. Sedangkan R^2 ditemukan hasil 0,724 artinya besarnya pengaruh variabel harga dan variasi produk terhadap keputusan pembelian sebesar 72,4% sedangkan yang 27,6% disebabkan oleh faktor lain yaitu promosi dan tempat yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

B. Saran

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan penelitian, hipotesis yang diajukan, serta hasil pengolahan data pada bab 4, maka saran-saran yang diajukan adalah sebagai berikut:

1. Dalam hal harga, diharapkan baju di *online shop* Shopee atau Lazada menetapkan harga secara konsistensi terhadap produk yang dijualnya agar tak ada persaingan harga antar pedagang, sehingga terciptanya harga yang layak dan sesuai dengan daya beli konsumen.
2. Dalam hal produk, diharapkan baju di *online shop* Shopee atau Lazada untuk tetap mempertahankan produknya serta menciptakan produk-

produk baju yang berkualitas tinggi sehingga terciptanya produk lebih baik dan dapat dirasakan oleh konsumen.

3. Bagi peneliti selanjutnya penelitian dapat dikembangkan dengan meneliti variabel-variabel lain yang belum diteliti dalam mempengaruhi keputusan pembelian.