

## BAB VI

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Dari rumusan masalah, tujuan penelitian, hipotesis yang diajukan, dan hasil pengolahan data, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Terdapat korelasi antara variabel Harga (X) dengan variabel Keputusan Pembelian (Y), hal ini didasarkan dengan hasil uji korelasi pearson product moment yang menghasilkan nilai signifikansi sebesar 0,000 yang kurang dari 0,05 dan tingkat korelasi yang dihasilkan sebesar 0,825 yang mana berada diantara 0,81- 0,99 yang berarti korelasi sangat kuat.
2. Hasil uji analisis regresi linier sederhana dapat diperoleh persamaan regresi yaitu  $Y = 11.132 + 0,946X$ . Berdasarkan persamaan tersebut dapat diketahui bahwa arah pengaruh variabel X terhadap variabel Y adalah positif karena nilai koefisien b bersifat positif yaitu setiap penambahan nilai sebesar 1% variabel harga, maka nilai keputusan pembelian konsumen juga akan naik sebesar 0,946. Begitupun sebaliknya jika penurunan dari variabel harga maka nilai variabel keputusan pembelian akan turun sebesar 0,064. Kemudian hasil pengujian melalui uji t mendapatkan hasil yakni diterimannya  $H_a$  pengaruh harga Terhadap Keputusan Pembelian *T-sirt Oversize Eiger Kediri* Hal ini berdasarkan nilai thitung yaitu 20,207 yang menunjukkan bahwa angka

tersebut lebih besar dari ttabel yaitu 1,9667 sehingga  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak.

3. Berdasarkan dengan hasil uji analisis regresi linier sederhana dapat diperoleh persamaan regresi yaitu  $Y = 11.132 + 0,946X$ . berdasarkan persamaan tersebut dapat diketahui bahwa arah pengaruh variabel X terhadap variabel Y adalah positif karena nilai konstanta (a) memiliki nilai positif sebesar 11,132 Tanda positif artinya menunjukkan pengaruh yang searah antara variabel independen dan variabel dependen. Hal ini menunjukkan bahwa jika semua variabel independen yang meliputi Harga (X) bernilai 0 persen atau tidak mengalami perubahan, maka nilai Loyalitas Nasabah 11,132. Pengujian yang terakhir yaitu uji koefisien determinasi yang menunjukkan hasil bahwa nilai R Square sebesar 0,681, hal ini mengandung arti bahwa pengaruh variabel X secara simultan terhadap variabel Y adalah 68,1% dan sisanya 31,9% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

## **B. Saran**

Berikut ini adalah beberapa rekomendasi yang ingin peneliti berikan berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan:

1. Sesuai dengan temuan penelitian telah membuktikan harga mampu memberi pengaruh pada keputusan pembelian. Maka peneliti berharap bahwa pihak Eiger Kediri tetap menjaga penetapan harga yang sesuai dengan kalangan

yang dituju. sehingga konsumen juga akan melakukan pembelian ulang dan konsumen Eiger Kediri dapat meningkat.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya Bagi peneliti selanjutnya dapat mengembangkan penelitian ini dengan meneliti faktor lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian, karena pengaruh harga terhadap keputusan pembelian sebesar 68,1%. Hal ini berarti masih terdapat variabel lain yang mungkin akan mempengaruhi keputusan pembelian. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian dengan mengambil sampel yang lebih banyak agar menghasilkan penelitian yang lebih baik.