

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya maka dapat diambil kesimpulan dari penelitian mengenai **Pengaruh Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Online Shop** :

1. Harga secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Temuan ini menunjukkan pentingnya menjaga harga yang ditawarkan oleh Benih Seribu Jakarta Timur dan meningkatkan kualitas dan keunggulan produk agar tetap kompetitif harga dengan produk sejenis.
2. Promosi secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Temuan ini terbukti bahwasanya semakin efektif dan menarik promosi yang dilakukan, akan meningkatkan keputusan konsumen untuk membeli dan berlangganan produk tersebut, yang pada akhirnya dapat meningkatkan penjualan produk.
3. Harga dan promosi saat diterapkan bersama-sama (simultan), memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Dalam hal ini, keduanya dapat meningkatkan motivasi konsumen untuk melakukan pembelian produk. Dengan menawarkan harga yang menarik dan melakukan promosi yang efektif, dapat mempengaruhi keputusan konsumen untuk memilih dan membeli produk tersebut. Indikator pernyataan tertinggi “Saya membeli produk di Benih Seribuan Jakarta Timur setelah membandingkan harga dengan toko lain”. Oleh karena itu Benih Seribuan Jakarta Timur harus mempertahankan harga bagi konsumen untuk memungkinkan mereka membuat keputusan pembelian dan mengulangi pembelian serta membuat rekomendasi kepada orang lain.

## 5.2 Saran

Dalam penelitian ini, ada beberapa saran yang dapat penulis kemukakan, sebagai berikut:

1. Harga pada penelitian ini berpengaruh paling besar dalam menimbulkan keputusan pembelian. Oleh karena itu, diharapkan Benih Seribuan Jakarta Timur tetap menjaga kestabilan harga agar tetap terjangkau dan terus meningkatkan kualitas yang baik agar konsumen terus melakukan pembelian.
2. Promosi pada penelitian ini berpengaruh paling kecil terhadap keputusan pembelian. Oleh karena itu, diharapkan Benih Seribuan Jakarta Timur meningkatkan kualitas iklan dan promosi seperti membuat iklan pada *selebgram* atau menggunakan iklan *AdSense* sehingga produk Benih Seribuan Jakarta Timur tetap menarik perhatian konsumen sehingga konsumen dapat tertarik untuk melakukan pembelian.
3. Bagi peneliti selanjutnya, penulis memberikan saran agar peneliti selanjutnya dapat mencari variabel – variabel lain yang juga mempengaruhi keputusan pembelian yang belum dibahas dalam penelitian ini sehingga hasil yang didapatkan oleh peneliti selanjutnya lebih bervariasi.