

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian ini dan pembahasan yang peneliti jelaskan mengenai pengaruh budaya organisasi dan lingkungan kerja terhadap komitmen organisasi karyawan pada Dinas Pemuda dan Olahraga Kabupaten Bogor, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Hasil uji t untuk variabel harga diperoleh t_{hitung} sebesar 4,934 dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ dan t_{tabel} ($df = n - k = 98 - 2 = 96$) sebesar 1,660. Ini menunjukkan bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $3,850 > 1,660$, dengan demikian H_1 diterima dan H_0 ditolak artinya terdapat pengaruh harga secara parsial terhadap keputusan pembelian konsumen kepada produk Sariayu di Toko Amen.
2. Hasil uji t untuk variabel inovasi produk kerja diperoleh t_{hitung} sebesar 4,934 dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ dan t_{tabel} sebesar 1,660. Ini menunjukkan bahwa $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $4,571 > 1,660$, dengan demikian H_0 ditolak dan H_1 diterima artinya terdapat pengaruh inovasi produk secara parsial terhadap keputusan pembelian konsumen kepada produk Sariayu di Toko Amen.
3. Hasil diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,000 yang artinya nilai signifikansi kurang dari 0,05 dan nilai F_{hitung} sebesar 79,266 serta F_{tabel} ($df = n - k - 1 = 98 - 2 - 1 = 95$) sebesar 3,09. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $79,266 > 3,09$ maka H_1 diterima

dan H_0 ditolak artinya harga dan inovasi produk secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen kepada produk Sariayu di Toko Amen.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Lembaga

Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan ataupun bahan pertimbangan bagi kosmetik Sariayu. Oleh karena itu peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Harga yang ditawarkan produk Sariayu lebih baik sesuai dengan yang diharapkan oleh para konsumen.
2. Sebaiknya Sariayu melakukan inovasi produk yang dapat membuat konsumen tertarik untuk membeli produk Sariayu.
3. Masih banyak konsumen yang membeli produk Sariayu dari orang lain hal itu menyebabkan produk Sariayu akan tertinggal dan yang harus dilakukan adalah dengan melakukan iklan secara besar agar para calon konsumen dapat mengetahui produk Sariayu.
4. Sebaiknya produk Sariayu melakukan diskon agar para konsumen lebih tertarik untuk membeli produknya.

2) Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi dalam melakukan penelitian serta dapat mengembangkan penelitian ini dengan objek dan pernyataan yang berbeda. Oleh karena itu diharapkan juga dapat menggunakan lebih banyak aspek yang mempengaruhi keputusan pembelian selain dari harga dan inovasi produk, misalnya citra merek, kepuasan pelanggan, kualitas produk, dan lain-lain.