BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Bentuk penataan display toko pada distro Baby Bones bandung termasuk dalam kategori baik. Ini terlihat dari persentasi skor total untuk display toko adalah sebesar 72,03% yang terletak antara rentang 68,01% dan 84,01%. Dengan demikian, bentuk penataan display toko pada distro Baby Bones Bandung berada pada tingkat baik. Hal ini mengindikasikan bahwa display toko pada distro Baby Bones Bandung sudah baik.
2. Bentuk promosi penjualan yang dilakukan oleh distro Baby Bones Bandung sudah termasuk dalam kategori baik. Ini terlihat dari persentasi skor total untuk promosi penjualan adalah sebesar 72,27% yang terletak antara rentang 68,01% dan 84,01%. Dengan demikian, promosi penjualan berada pada tingkat baik. Hal ini mengindikasikan bahwa promosi penjualan sudah baik.
3. Keputusan Pembelian pada distro Baby Bones Bandung termasuk dalam kategori baik. Ini terlihat dari persentasi skor total untuk Keputusan Pembelian adalah sebesar 71,36% yang terletak antara rentang 68,01% dan 84,01%. Dengan demikian, Keputusan Pembelian berada pada tingkat baik.

Hal ini mengindikasikan bahwa Keputusan Pembelian di pada distro Baby bones sudah baik.

4. Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan dan hubungan yang kuat antara display toko (X1) dan promosi penjualan (X2) terhadap Keputusan Pembelian (Y). Hal ini dapat dilihat dari nilai Fhitung (2.969) < Ftabel (3,095) yang artinya, secara simultan display toko (X1) dan promosi penjualan (X2) mempunyai pengaruh terhadap Keputusan Pembelian (Y).
    - Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa secara parsial display toko (X1) memiliki pengaruh terhadap Keputusan Pembelian (Y). Hal ini dapat dilihat dari nilai t hitung (1,279) < t tabel (1,645).yang artinya secara parsial display toko (X1) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian.
    - Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa secara parsial promosi penjualan (X2) memiliki pengaruh terhadap Keputusan Pembelian (Y). Hal ini dapat dilihat dari nilai t hitung (-0,913) < t tabel (1,645) yang artinya secara parsial promosi penjualan(X2) memiliki pengaruh yang kecil terhadap keputusan pembelian.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti mengajukan beberapa saran untuk distro Baby bones, yaitu:

1. Sebaiknya perusahaan berusaha untuk memperbaiki bentuk penataan display toko yang telah dilakukan diperusahaan. seperti menyimpan produk terbaru di urutan paling depan supaya terlihat oleh konsumen. Jika hal ini dilakukan maka akan semakin kuat dan besar pengaruhnya terhadap keputusan pembelian konsumen pada distro Baby Bones bandung.
2. Sebaiknya perusahaan berusaha untuk memperbaiki promosi penjualan yang telah dilakukan perusahaan, seperti melakukan potongan harga atau diskon setiap 1 tahun 2 kali, memberikan bonus kepada konsumen jika dia membeli barang lebih dari satu, membuat event atau tema tiap bulannya supaya dapat menarik konsumen. Karena manfaat dengan adanya promosi penjualan yang dilakukan oleh perusahaan harus lebih baik dari pesaingnya, jika perusahaan memberikan promosi penjualan yang baik dan akan semakin besar pengaruhnya terhadap keputusan pembelian.
3. Untuk penelitian selanjutnya sebaiknya mencari variabel lain yang mempengaruhi Keputusan Pembelian selain display toko dan promosi penjualan.
4. Mengingat hasil penelitian menunjukkan bahwa hasil penelitian untuk display toko dan promosi penjualan terhadap Keputusan Pembelian sudah berada

dalam kategori baik, maka sebaiknya pihak perusahaan lebih meningkatkan bentuk penataan display toko dan promosi penjualan agar Keputusan Pembelian semakin meningkat.