

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Hasil dari persamaan regresi linear berganda diketahui persamaan yang di dapat yaitu : $Y = 1,938 + 0,178X_1 + 0,091X_2 + 0,281X_3$
2. Hasil uji t menunjukkan bahwa kualitas produk secara langsung berpengaruh signifikan terhadap minat konsumen, variabel daya tarik promosi secara langsung berpengaruh signifikan terhadap minat konsumen, variabel potongan harga secara langsung berpengaruh signifikan terhadap minat konsumen menggunakan jasa dekorasi Chasperdekor.id
3. Hasil Uji F menunjukkan bahwa nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ maka hipotesis diterima. Artinya variabel kualitas produk, daya tarik promosi dan potongan harga berpengaruh signifikan secara simultan terhadap minat konsumen. Dengan demikian maka hipotesis dalam penelitian ini diterima dan dapat dibuktikan kebenarannya.
4. Dari analisis koefisien determinasi dapat dijelaskan bahwa kualitas produk daya tarik promosi dan potongan harga berkontribusi mempengaruhi minat

konsumen sebesar 15,2% sisanya 84,8% dipengaruhi variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini maka saran yang dapat diberikan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi pemilik usaha diharapkan lebih meningkatkan kualitas produknya agar sesuai dengan yang ingin kan konsumen, lebih aktif dan kreatif dalam melakukan promosi seperti sering melakukan promosi di Instagram, membuat video hasil dekorasi semenarik mungkin lalu mengupload di media sosial yang dimiliki Chasperdekor.id.
2. Variabel Kualitas Produk adalah faktor yang paling mempengaruhi terhadap minat konsumen. Pemilik usaha harus lebih meningkatkan kualitas produknya seperti balon, banner dan alat dekorasi lainnya.
3. Variabel Daya Tarik Promosi berpengaruh namun tidak signifikan terhadap minat konsumen, untuk itu pemilik usaha harus lebih memperhatikan variabel daya tarik promosi. Pemilik usaha harus lebih giat lagi dalam mempromosikan jasa atau produknya, salah satu contohnya dengan sering memposting hasil dekorasi atau lebih sering menggunakan jasa selebgram.
4. Variabel Potongan Harga berpengaruh terhadap minat konsumen. Pemilik usaha harus memperhatikan harga yang diberikan kepada konsumen karena harga merupakan suatu nilai terhadap seseorang untuk membeli suatu jasa

atau produk. Pemilik usaha harus menentukan potongan harga yang akan diberikan dan pemilik usaha juga harus lebih konsisten dalam menentukan pembayaran yang akan dilakukan konsumen.

5. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambah variabel bebas (*independen*) untuk mendapatkan hasil yang lebih maksimal, agar hasil penelitian dapat lebih baik lagi dalam membuktikan hipotesis. Dikarenakan hasil koefisien determinasi dalam penelitian ini hanya sebesar 0,152 atau sebesar 15%. Jadi pengaruh empat variabel tersebut masih sangat kecil.