

## **BAB V**

### **KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan deskripsi hasil penelitian yang telah diuraikan pada bab - bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara harga dengan keputusan pembelian air mineral Aqua pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Niaga di Universitas Negeri Jakarta. Persamaan regresi  $\hat{Y} = 47.76 + 0.58 X$  menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu skor harga, maka akan mengakibatkan skor kenaikan keputusan pembelian sebesar 0.58 pada konstanta 47.76.

Keputusan pembelian ditentukan oleh harga sebesar 56.82% dan sisanya sebesar 43.18% dipengaruhi oleh faktor - faktor lain, seperti kemasan dan kualitas produk.

#### **B. Implikasi**

Hasil dari penelitian ini membuktikan bahwa harga termasuk salah satu variabel yang menentukan keputusan pembelian air mineral Aqua. Semakin terjangkau (murah) harga yang diciptakan oleh perusahaan, maka akan semakin tinggi pula keputusan pembelian yang diciptakan oleh mahasiswa. Dengan demikian, hasil penelitian ini sesuai dengan hipotesis yang diajukan.

Implikasi dari hasil penelitian ini adalah bahwa untuk lebih meningkatkan keputusan pembelian pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Niaga di Universitas Negeri Jakarta dapat dilakukan dengan menciptakan harga yang terjangkau. Berdasarkan dari hasil pengolahan data penelitian, diperoleh nilai persentase yang rendah pada indikator acara khusus (*event*) dalam variabel harga yaitu sebesar 24.61%. Maka, Aqua sebaiknya mengadakan promosi dalam sebuah acara khusus (*event*) kepada masyarakat, khususnya pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Niaga di Universitas Negeri Jakarta.

### C. Saran

Berdasarkan kesimpulan dan implikasi yang dikemukakan di atas, maka peneliti menyampaikan beberapa saran yang mungkin bermanfaat dalam penentuan harga air mineral Aqua antara lain :

1. Untuk meningkatkan jumlah pembelian, maka perusahaan harus cerdas dalam menentukan harga produk, yaitu harga yang sesuai dengan sasaran konsumen.
2. Di tengah persaingan usaha yang semakin ketat, harga menjadi salah satu pertimbangannya. Maka berikanlah tawaran yang menarik untuk konsumen, seperti diskon atau promosi.