

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

i. Kesimpulan

Dalam penelitian pengaruh potongan harga dan keputusan pembelian pada aplikasi TIX.ID dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Potongan harga mendapatkan kategorikan **Baik**. Hasil ini didukung oleh mayoritas responden menjawab bahwa program potongan harga yang diberikan TIX.ID besar, TIX.ID melakukan program potongan harga pada waktu yang tepat dan TIX.ID memberikan pilihan produk pada program yang beragam serta menarik.
- b. Berdasarkan hasil analisis pada dimensi keputusan pembelian bahwa mayoritas responden dengan kategorikan **Baik**. Hasil ini didorong oleh mayoritas setuju pembelian pada TIX.ID memberikan manfaat dan sesuai dengan kebutuhan, pencarian informasi berasal dari internet dan jaringan pemasaran TIX.ID, lebih menyukai pembelian di TIX.ID dengan penggunaan aplikasi dan pembayaran yang mudah, harga produk sesuai dengan kemampuan, yakin dan relatif cepat untuk melakukan pembelian, akan merekomendasikan TIX.ID kepada orang lain dan akan melakukan pembelian kembali.

- c. Potongan Harga memiliki pengaruh terhadap Keputusan pembelian, hal ini berdasarkan hasil analisis regresi linier sederhana didapatkan persamaan sebagai berikut:

$$Y: 43.485 + 0.632X$$

Dengan deskripsi, 43,485 adalah nilai konstanta variabel keputusan pembelian dan 0.632 adalah nilai konstanta variabel potongan harga. Maka disimpulkan bahwa variabel X yaitu potongan harga mempunyai pengaruh positif terhadap variabel Y yaitu keputusan pembelian, dengan perubahan meningkat 1 satuan maka nilai keputusan pembelian berubah senilai 0.632. Potongan harga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel keputusan pembelian, hal ini berdasarkan nilai signifikansi bernilai 0.000 yang dimana lebih kecil dari 0.05. Pada penelitian ini berdasarkan nilai Koefisiensi determinasi, keputusan pembelian memiliki pengaruh sebesar 30.9% terhadap keputusan pembelian. Sedangkan 60.1% dijelaskan diluar penelitian ini.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan. Maka peneliti dapat menyarankan sebagai berikut:

- a. Dilihat pada hasil analisis deskriptif pada variabel keputusan pembelian dalam dimensi waktu potongan harga responden menjawab dengan rata-rata 70.6%. Untuk membuat nilai persentase lebih baik, Maka TIX.ID perlu melakukan program potongan harga pada waktu yang lebih diinginkan oleh responden.

- b. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan peneliti melakukan penelitian terhadap variabel lainnya yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian dengan sumber data yang lebih banyak lagi.

