

## **BAB VI**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan perolehan hasil dari perhitungan analisis kuantitatif maka diperoleh kesimpulan dari penelitian yang dilakukan, yakni sebagai berikut:

1. Pengaruh Harga, Produk, Promosi dan Lokasi terhadap keputusan pembelian bunga potong mawar di Kayoon. Memiliki nilai F hitung  $(2,662) < F$  tabel  $(2,69)$  dengan tingkat kesalahan 5% maka hipotesis  $H_0$  diterima, yang artinya tidak ada pengaruh signifikan antar 4 variabel independen terhadap keputusan pembelian bunga potong mawar di Kayoon.
2. Variabel Harga, Produk dan Lokasi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Kecuali variabel Promosi yang memiliki nilai hasil t hitung  $2,222 > t$  tabel  $2,04$ , maka  $H_1$  diterima artinya variabel promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan membeli. Hal ini dikarenakan banyak konsumen yang tertarik akan promosi untuk mengambil keputusan pembelian.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang didapat dari hasil penelitian ini, maka terdapat beberapa saran yang diharapkan dapat meningkatkan keputusan pembelian konsumen bunga potong mawar. Adapun beberapa saran tersebut, antara lain:

1. Berdasarkan hasil analisis nilai koefisien regresi Harga, Produk, dan promosi, maka perlu adanya peningkatan kualitas produksi, menstabilkan harga dan promosi bunga potong mawar agar dapat meningkatkan nilai jual di pedagang di pasar bunga Kayoon.
2. Seperti yang diketahui Indonesia sangat berpotensi dibidang pertanian, maka diharapkan pemerintah memberikan fokus yang lebih terhadap pertanian, tidak hanya bunga potong

tetapi juga tanaman pertanian yang lain yang dapat meningkatkan perekonomian Indonesia.