

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil data penelitian dan pembahasan sebagaimana tergambar pada BAB IV dengan judul “**Pengaruh Media Sosial dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian minuman Jelly Potter di Kecamatan Kresek Kabupaten Tangerang**”, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Nilai $T_{hitung} > T_{tabel} = 5,522 > 1,984$ dengan nilai signifikan $(p) = 0,000 < 0,050$. Hal ini membuktikan bahwa variabel media sosial (X1) berpengaruh secara signifikan terhadap variabel keputusan pembelian (Y). Sehingga dapat dinyatakan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Adapun nilai pengaruhnya dapat dilihat pada kolom Standardized Coefficients (Beta) sebesar 0,530 atau 53%.
2. Nilai $T_{hitung} > T_{tabel} = 2,614 > 1,984$ dengan nilai signifikan $(p) = 0,010 < 0,050$. Hal ini membuktikan bahwa variabel harga (X2) berpengaruh secara signifikan terhadap variabel keputusan pembelian (Y). Sehingga dapat dinyatakan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Adapun nilai

pengaruhnya dapat dilihat pada kolom *Standardized Coefficients* (Beta) sebesar 0,251 atau 25,1%.

3. Nilai $F_{hitung} > F_{tabel} = 53,559 > 3,09$ dengan nilai signifikan (p) = $0,000 < 0,050$. Hal ini membuktikan bahwa variabel media sosial (X1) dan variabel harga (X2) secara simultan berpengaruh sangat signifikan terhadap variabel keputusan pembelian (Y). Sehingga dapat dinyatakan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Adapun nilai pengaruhnya dapat dilihat pada *Model Summary* = 0,515 atau 51,5% sedangkan sisanya 48,5% dipengaruhi oleh faktor atau variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, peneliti menyarankan :

1. Disarankan bagi manajemen Jelly Potter untuk memperhatikan dan terus mengembangkan media sosial agar selalu memiliki daya saing dan keberlanjutan usaha di masyarakat. Manajemen Jelly Potter harus merespon perubahan inovasi teknologi dengan cepat, fokus pada kepentingan jangka panjang dan selalu memperhatikan kinerja, agar bisa selalu mencapai keputusan pembelian yang diinginkan para *customer*.

2. Disarankan bagi manajemen Jelly Potter agar terus melihat peluang pasar, agar selalu bisa memberikan harga yang kompetitif. Karena harga sedikit banyak akan menentukan keputusan pembelian *customer*. Dan harga juga bisa membantu *customer* untuk tetap memilih Jelly potter sebagai minuman pilihannya.
3. Disarankan untuk tetap memperhatikan media sosial dalam segi penampilan dan harga yang menarik untuk menciptakan kepercayaan konsumen, sehingga menghasilkan pengaruh lebih besar secara simultan terhadap keputusan pembelian. Dan bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambahkan variabel-variabel lain yang tidak disertakan dalam penelitian ini agar dapat memperoleh hasil penelitian yang lebih menyeluruh terkait keputusan pembelian di masa mendatang.