

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengujian hipotesis, maka dapat ditarik kesimpulan dalam penelitian ini adalah:

1. Hasil penelitian membuktikan bahwa promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Sekolah Berkuda D'Paragon Horse Riding Club. Hal ini membuktikan bahwa semakin baik promosi yang ditawarkan kepada konsumen maka akan semakin meningkatkan keputusan pembelian terhadap Sekolah Berkuda D'Paragon Horse Riding Club.
2. Hasil penelitian membuktikan bahwa kualitas pelayanan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Sekolah Berkuda D'Paragon Horse Riding Club. Hal ini membuktikan bahwa semakin baik atau semakin tidak baik kualitas pelayanan yang diberikan pada sekolah berkuda Sekolah Berkuda D'Paragon Horse Riding Club tidak akan mempengaruhi keputusan pembelian konsumen untuk menggunakan Sekolah Berkuda D'Paragon Horse Riding Club.
3. Hasil penelitian membuktikan bahwa harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Sekolah Berkuda D'Paragon Horse Riding Club. Hal ini membuktikan bahwa semakin baik

harga yang ditawarkan kepada konsumen maka akan semakin meningkatkan keputusan pembelian terhadap Sekolah Berkuda D'Paragon Horse Riding Club.

4. Hasil penelitian membuktikan bahwa promosi, kualitas pelayanan dan harga secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Sekolah Berkuda D'Paragon Horse Riding Club. Hal ini membuktikan bahwa semakin baik promosi yang dilakukan, semakin sesuai kualitas pelayanan dan harga dengan harapan konsumen maka akan mendorong meningkatnya keputusan pembelian Sekolah Berkuda D'Paragon Horse Riding Club.
5. Hasil penelitian membuktikan bahwa promosi merupakan variabel yang paling dominan dalam mempengaruhi keputusan pembelian Sekolah Berkuda D'Paragon Horse Riding Club.

5.2. Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian masih terbatas pada faktor eksternal berupa promosi, kualitas pelayanan, dan harga. Kajian terhadap faktor internal konsumen seperti kepercayaan terhadap jasa tidak terdapat dalam penelitian ini. Sehingga penelitian ini masih terbatas pada kajian faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi keputusan pembelian. Berdasarkan hasil analisis koefisien determinasi, nilai adjusted R square sebesar 0,391 atau artinya variabel promosi, kualitas pelayanan, dan harga

secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian sebesar 39,1%. Sehingga model regresi yang dihasilkan pada penelitian ini hanya mampu menjelaskan keputusan pembelian sebesar 39,1%. dan masih ada variabel lain diluar penelitian ini yang mempengaruhi keputusan pembelian sebesar 60,9%.

2. Adanya keterbatasan jumlah sampel mengingat pada masa pandemi Covid-19 jumlah peserta pelatihan berkuda di sekolah berkuda D'paragon Horse Riding Club mengalami penurunan sehingga perolehan sampel penelitian menjadi terbatas. Disamping itu peserta sekolah berkuda D'Paragon Horse Riding Club juga banyak diikuti oleh anak-anak dan remaja dengan usia kurang dari 17 tahun sehingga tidak dapat menjadi sampel penelitian.

5.3. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan, ada beberapa saran yang dapat peneliti sampaikan sebagai berikut:

1. Dari hasil analisis statistik deskriptif pada variabel promosi dapat diketahui bahwa indikator kualitas promosi memiliki rata-rata terendah. Oleh karena itu disarankan agar Sekolah Berkuda D'Paragon Horse Riding Club terus meningkatkan kualitas materi promosi dengan menjelaskan lebih detail di media sosial maupun secara *personal* agar mampu meningkatkan keputusan pembelian Sekolah Berkuda D'Paragon Horse Riding Club.

2. Dari hasil analisis statistik deskriptif pada variabel kualitas pelayanan dapat diketahui bahwa indikator jaminan dan kepastian memiliki rata-rata terendah. Oleh karena itu disarankan agar Sekolah Berkuda D'Paragon Horse Riding Club lebih memberikan jaminan bagi konsumennya seperti jaminan keamanan, jaminan mahir dalam berkuda, dan sertifikat bagi yang sudah mahir sehingga mampu meningkatkan keputusan pembelian Sekolah Berkuda D'Paragon Horse Riding Club.
3. Dari hasil analisis statistik deskriptif pada variabel harga dapat diketahui bahwa indikator keterjangkauan harga dan kesesuaian harga memiliki rata-rata terendah. Oleh karena itu disarankan agar Sekolah Berkuda D'Paragon Horse Riding Club memperbanyak potongan harga/diskon pada saat-saat tertentu dan memangkas biaya sarana dan prasarana agar harga yang diberikan lebih terjangkau sehingga mampu meningkatkan keputusan pembelian Sekolah Berkuda D'Paragon Horse Riding Club.