

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah diuraikan, dapat disimpulkan bahwa hipotesis awal yang menyatakan bahwa variabel Metode Pembayaran dan Keanekaragaman Produk berpengaruh terhadap niat beli konsumen pada produk elektronik Chandra Super Store di Bandar Lampung. Hal ini berdasarkan pada alasan berikut:

1. Hasil uji *R square* sebesar 0.655 hal ini berarti sumbangan variabel X (metode pembayaran dan keanekaragaman produk) berperan dalam mempengaruhi setiap variabel Y (niat beli) sebesar 65,5%, ini artinya metode pembayaran dan keanekaragaman produk merupakan instrumen yang mempengaruhi niat beli konsumen barang elektronik pada Chandra Departemen Store di Bandar Lampung.
2. Berdasarkan hasil analisis data dan pengujian hipotesis yang dilakukan, maka kesimpulan dalam penelitian ini adalah terdapat pengaruh yang positif antara variabel metode pembayaran dan keanekaragaman produk (X) terhadap niat beli (Y). Maka hipotesis penelitian diterima.

3. Hasil pengujian hipotesis secara menyeluruh dengan F hitung lebih besar dibanding F tabel ($91.904 > 2.70$) maka H_0 ditolak dan H_a diterima, nilai signifikansi hasil perhitungan ternyata dibawah *alpha* yang ditentukan yaitu 5% maka secara statistik bahwa secara simultan variabel bebas yaitu metode pembayaran dan keanekaragaman produk berpengaruh signifikan terhadap niat beli barang elektronik di Chandra Tanjung Karang di Bandar Lampung.
4. Berdasarkan hasil uji t sub variabel dari variabel metode pembayaran dan keanekaragaman produk (X), dinyatakan berpengaruh positif dan signifikan, karena nilai t hitung pada masing-masing variabel X lebih besar dari t tabel. Artinya H_0 ditolak dan H_a diterima.
5. Secara parsial keanekaragaman produk (X2) merupakan variabel tertinggi yang mempengaruhi niat beli (Y) dikarenakan pada nilai sebesar 0,56. Sedangkan metode pembayaran memberikan pengaruh pula sebesar 0,431.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka saran yang dapat diberikan pada perusahaan Chandra Super Store adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian yang didapatkan peneliti ternyata keanekaragaman produk (X2) merupakan variabel yang paling mempengaruhi niat beli konsumen (Y). Sehingga dengan begitu sebaiknya pelaku bisnis tetap mempertahankan penjualannya

dengan keanekaragaman produk agar dapat menarik niat beli konsumen sehingga menghasilkan laba yang lebih besar dan memenangkan persaingan penjualan barang elektronik di Bandar Lampung.

2. Berdasarkan hasil penelitian yang didapatkan oleh peneliti ternyata metode pembayaran (X1) merupakan variabel yang mempunyai pengaruh kedua terbesar setelah keanekaragaman produk terhadap niat beli (Y), oleh karena itu pelaku bisnis diharapkan lebih meningkatkan variabel yang memiliki pengaruh terbesar yaitu keanekaragaman produk dibanding metode pembayarannya.