

**PENGARUH PROMOSI, *ONLINE CUSTOMER REVIEW*, DAN HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPATU PRODUK
AEROSTREET (STUDI KASUS PENGGUNA SHOPEE DI MADIUN)**

SKRIPSI



**OLEH :
BARA ALFIN GHAFIQI
1903102109**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PGRI MADIUN**

2024

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, pengujian olah data, serta menganalisis pengaruh dari promosi, *online customer review*, dan harga terhadap keputusan pembelian sepatu produk aerostreet (studi kasus pengguna Shopee di Madiun), dapat ditarik kesimpulan mengenai:

1. Promosi (X1) memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepatu produk aerostreet khususnya pengguna shopee pada masyarakat Madiun. Dengan hasil pengujian yang sudah dilaksanakan, peneliti bisa membuktikan bahwa sebuah promosi yang dimiliki produk tentunya akan mempengaruhi keputusan pembelian masyarakat untuk menggunakan pembelian sepatu produk aerostreet .
2. *Online Customer Review* (X2) memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepatu produk aerostreet khususnya pengguna shopee pada masyarakat Madiun. Dengan hasil pengujian yang telah dilakukan, peneliti dapat membuktikan dengan adanya *online customer review* produk dapat mempengaruhi keputusan pembelian masyarakat untuk pembelian sepatu produk aerostreet.
3. Variabel Harga (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian sepatu produk aerostreet khususnya pengguna shopee pada masyarakat di Kota Madiun. Dengan hasil pengujian yang telah dilakukan, peneliti dapat membuktikan bahwa dengan harga yang sesuai

dengan kualitas produk dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.

B. Implikasi dan Saran

1. Implikasi

Setelah mengetahui kesimpulan dari penelitian ini, maka implikasi dari penelitian ini sebagai berikut:

a) Bagi Perusahaan

Keputusan pembelian konsumen dengan mempertahankan dan menginovasi produk-produk terbaru untuk memenuhi kebutuhan yang diperlukan konsumen agar lebih lengkap

b) Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan agar menambah pengetahuan dan pertimbangan untuk minat konsumen dalam melakukan pembelian sepatu produk aerostreet.

2. Saran

Dengan adanya saran dari penelitian ini, agar dapat bermanfaat untuk bahan pertimbangan oleh pihak yang bersangkutan untuk melakukan inovasi untuk meningkatkan konsumen. Berikut merupakan saran dari peneliti:

a) Pihak Perusahaan

Bagi Perusahaan aerostreet diharapkan dapat mempertahankan dan meningkatkan produk, serta terus melakukan inovasi ataupun menciptakan berbagai produk yang baru yang dapat disesuaikan pada kebutuhan masyarakat

b) Konsumen atau Masyarakat

Bagi masyarakat atau konsumen diharapkan untuk pintar mencari berbagai informasi mengenai produk-produk ada dipasaran dan memberikan informasi tentang produk tersebut kepada masyarakat lain agar masyarakat juga mengenal dan memutuskan pembelian terhadap sepatu produk aerostreet.

C. Rekomendasi Penelitian Selanjutnya

Hasil penelitian ini memiliki gambaran tentang adanya beberapa variabel independen yang mempengaruhi variabel dependen dengan hasil yang signifikan dengan populasi masyarakat Madiun. Diharapkan untuk peneliti selanjutnya agar dapat memperluas populasi yang diambil dan menambah variabel dependen untuk mendapatkan hasil yang lebih maksimal.