

BAB V PENUTUP

A. SIMPULAN

Tujuan dilaksanakan untuk mengetahui bagaimana pengaruh celebrity endorsement, harga, dan desain produk terhadap keputusan pembelian produk umkm Bobakar Pati, dengan responden 100. Berikut simpulan dari penelitian ialah:

1. Desain produk tidak berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Hal ini dikarenakan uji t yang menghasilkan hasil sejumlah 1.986 ($1.643 < 1.986$) dan tingkat sig 1,04 lebih tinggi dari 0,05 ($0,104 > 0,05$), memungkinkan peneliti menarik kesimpulan bahwa H1 (variabel) desain produk tidak berpengaruh positif signifikan terhadap Bobakarr. Pembelian produk UMKM. Temuan penelitian ini menguatkan temuan Irfan Rizqullah Ariella yang penelitian desain produknya menghasilkan negative. Orang dapat berargumen bahwa keputusan pembelian konsumen sebagian besar tidak dipengaruhi oleh desain produk. Dampak konfigurasi item terhadap pilihan pembelian terlihat buruk pada model relaps yang dibuat.
2. Harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian, hal ini terjadi melalui uji t yang mana Dengan tingkat signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,05$) dan nilai t hitung sebesar 3,986 yang lebih besar dari nilai t tabel sebesar 1,986 maka dapat disimpulkan bahwa harga H2 (variabel) berpengaruh positif dan signifikan terhadap produk keputusan pembelian UMKM Bobakar Pati. Hal ini sejalan dengan penelitian dilaksanakan oleh Priskyla Wenda Rumondor dkk, yang mendapat hasil bahwa variabel biaya sama sekali mempengaruhi pilihan pembelian.
3. Dapat ditarik kesimpulan bahwa H3 (variabel) celebrity endorse berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk UMKM Bobakar Pati karena nilai t hitung sebesar 3,060 lebih besar dari nilai t tabel yaitu 1,986 ($3,060 > 1,986$), dengan nilai signifikansi 0,003 lebih kecil dari 0,05 ($0,003 < 0,05$). Hal ini sesuai dengan temuan penelitian Marsellia Tjondrokoesoemo Celebrity Endorsement and Purchasing Decisions yang menemukan bahwa celebrity endorsement memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian, yang mana diambil dari masyarakat Surabaya barat.

B. Saran

Melalui penelitian yang sudah saya lakukan, maka ada beberapa saran yang saya ungkapkan yaitu :

1. Untuk pihak Bobakar agar terus meningkatkan produk yang digunakan serta mempertahankan kualitas bahan yang digunakan agar tidak mengubah rasa dari awal terbentuknya Bobakar, serta mengembangkan menu-menu baru agar menarik pembeli untuk membeli barang-barang yang disajikan di Bobar.
2. Untuk pelanggan Bobakar agar diharapkan agar lebih memperhatikan desain produk dan harga, karena jika desain produk menarik maka akan meningkatkan daya tarik konsumen serta dengan harga yang terjangkau.
3. Diharapkan peneliti selanjutnya menambah variabel yang berhubungan dengan keputusan pembelian untuk mendapatkan gambaran yang lebih lengkap tentang faktor apa saja yang bisa mempengaruhi keputusan pembelian selain desain produk, harga dan *celebrity endorse*.

