

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan landasan teori dan disertai dengan hasil penelitian yang telah dibahas pada bab sebelumnya dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa faktor motivasi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian baju ditoko Miafa Fashion dan Shoes Kota Kupang.
2. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa faktor gaya hidup tidak memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian baju ditoko Miafa Fashion dan Shoes Kota Kupang.
3. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa faktor sikap dan kepercayaan tidak memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian baju ditoko Miafa Fashion dan Shoes Kota Kupang.
4. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa faktor konsep diri tidak memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian baju ditoko Miafa Fashion dan Shoes Kota Kupang.

5.2 Implikasi Teoritis

Implikasi teoritis dapat diambil dari penelitian skripsi ini memuat teori pendukung sebagai berikut:

- a. Sunyoto (2013:73) berpendapat bahwa motivasi adalah suatu dorongan kebutuhan atau keinginan individu yang diarahkan pada tujuan

untuk memperoleh kepuasan. Perilaku seseorang dimulai dengan adanya suatu motif yang menggerakkan individu dalam mencapai suatu tujuan. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa faktor motivasi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian baju ditoko Miafa Fashion dan Shoes Kota Kupang sehingga penelitian ini mendukung teori Sunyoto (2013:73)

Kotler (2011:189) mendefinisikan bahwa gaya hidup seorang individu yang diterapkan dalam kehidupan sehari-harinya yang dapat dinyatakan dalam aktivitas seseorang, minat seseorang, serta pendapatan atau opini yang bersangkutan dengan pendapatannya. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa faktor gaya hidup tidak memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian baju ditoko Miafa Fashion dan Shoes Kota Kupang sehingga penelitian ini mendukung teori Kotler (2011:189)

- b. Hasil penelitian ini sejalan dengan dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Nurcahya Agung Sulistya Budi (2015) dan Rully Priyamitra (2012) menyatakan bahwa adanya pengaruh positif dan signifikan antara faktor motivasi, gaya hidup, sikap dan kepercayaan dan konsep diri terhadap keputusan pembelian Toyota Avanza di Semarang”. Berdasarkan hasil penelitian saya dengan hasil penelitian terdahulu membuktikan bahwa terdapat kesamaan pada hasil penelitian menunjukkan pengaruh positif dan signifikan antara motivasi, gaya hidup, sikap dan kepercayaan dan konsep diri

terhadap keputusan pembelian menurut teori Nurcahya Agung Sulistya Budi (2015) dan Rully Priyamitra (2012)

5.3 Implikasi Terapan

Berdasarkan kesimpulan dari hasil yang diperoleh maka saran yang dapat menjadi bahan masukan yaitu:

- a. Bagi toko agar mempertahankan dan meningkatkan keputusan pembelian konsumen terhadap baju, maka toko dapat memperoleh laba yang maksimal. Adapun yang harus dilakukan yaitu dengan meningkatkan sikap dan kepercayaan terhadap konsumen sehingga dengan begitu produk baju yang dijual oleh toko akan memiliki gaya hidup dihati konsumen.
- b. Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai acuan untuk penelitian selanjutnya, agar melakukan penelitian lanjutan dengan menggunkan variabel lainnya yang tidak diteliti oleh penulis, seperti jasmaniah dan psikologis dan lainnya.