

## BAB V

### PENUTUP

#### 1.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang telah diuraikan pada bab terdahulu maka penulis dapat menyimpulkan beberapa kesimpulan sebagai berikut.

1. Terdapat pengaruh positif *price discount* (X1) terhadap minat beli konsumen (Y) pada produk rinso. Hal ini dibuktikan dari koefisien regresi yang bernilai positif sebesar 0,841 dan juga nilai  $t_{hitung} 11,315 > 2,0057$  dengan tingkat signifikan  $0,000 < 0,05$
2. Terdapat pengaruh positif *bonus pack* (X2) terhadap minat beli konsumen (X) pada produk rinso. Hal ini dibuktikan dari koefisien regresi yang bernilai positif sebesar 0,863 dan juga nilai  $t_{hitung} 12,434 > 2,0057$  dengan signifikan  $0,000 < 0,05$ .
3. Terdapat pengaruh positif *price discount* (X1) dan *Bonus Pack* (X2) terhadap minat beli konsumen (Y) pada produk rinso. Hal ini dibuktikan dengan nilai  $f_{hitung} > f_{tabel}$  dimana  $94,969 > 3,18$  maka ada pengaruh signifikan variabel (x1) dan (x2) terhadap (Y).

## 1.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis data penelitian dan uraian diatas maka ada beberapa hal penting yang bisapenulis rekomendasikan.

1. Disarankan kepada produsen yang menjual produk rinso agar lebih menyadari pentingnya memberikan *price discount* (potongan harga) untuk menarik minat belikonsumen dan dapat meningkatkan penjualan.
2. Pada minat beli konsumen produk rinso yang dilakukan oleh konsumen,mereka tidak peduli ada tidaknya discount yang diberikan namun dapat memberikan alternatif seperti penawaran yang menarik lainnya seperti produk beli satu gratis satu
3. Disarankan kepada pihak lain yang tertarik melakukan penelitian yang sangat diharapkan mengambil variabel yang belum diambil dalam penelitian ini.