

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Lokasi dan Harga Terhadap pengambilan keputusan pedagang dalam menyewa kios Pada Pasar Ya'ahowu Kota Gunungsitoli. Berdasarkan hasil penelitian dapat di Tarik kesimpulan bahwa:

1. Secara keseluruhan hasil penelitian menunjukkan bahwa Lokasi (x_1) dan harga (x_2) berpengaruh terhadap pengambilan keputusan (Y) di Pasar Yaahowu Kota Gunungsitoli, sebagaimana hasil Uji Hipotesis nilai R Square sebesar, 0,302 atau 30,2%, yang mana menunjukkan bahwa variabel lokasi (x_1) mempunyai pengaruh yang Lemah terhadap variabel pengambilan keputusan (Y), sedangkan nilai R.Square untuk variabel harga (x_2) terhadap pengambilan keputusan (Y) sebesar 0,674 atau 67,4%.
2. Secara hasil penelitian dapat dilihat bahwa hasil uji determinasi didapatkan nilai Adjusted R Square (koefisien determinasi) sebesar 0,727, yang artinya pengaruh variabel independent atau variabel Lokasi (X_1) dan harga (X_2) terhadap pengambilan keputusan (Y) sebesar 72'2%.
3. Hasil penelitian menunjukkan adanya hubungan positif yang berada pada nilai pedoman tinggi antara Lokasi (X_1) dan harga (X_2) terhadap pengambilan keputusan (Y) pada pasar Yaahowu Kota Gunungsitoli, dengan koefisien korelasi sebesar untuk korelasi Lokasi (X_1) terhadap pengambilan keputusan (Y) sebesar 0,549 dan untuk variabel Harga (x_2) terhadap pengambilan keputusan (Y) sebesar 0,821. Nilai korelasi ini mengindikasikan Lokasi dan harga berkontribusi secara signifikan terhadap pengambilan keputusan di Pasar Yaahowu Kota Gunungsitoli.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian, maka dapat disimpulkan saran-saran sebagai berikut:

1. Bagi Penyewa Kios Yang Memilih Lokasi

Penyewa kios pasar yaahowu kota gunungsitoli perlu meningkatkan kreaktivitas dalam pemilihan Lokasi yang lebih strategis dan dapat lebih terjangkau oleh konsumen. Diharapkan penyewa kios dapat memilih tanahnya yang lebih luas dan Lokasi pemasaran yang lebih berdekatan dipasaran serta harus mempertimbangkan target pasar dan aksebilitas pasar tersebut.

2. Bagi Penyewa Kios Khususnya Dalam Harga

Diharapkan hendaknya dapat mengetahui strategi pemasaran yang menarik, mulai harga yang dapat terjangkau, penyewa kios di harapkan agar memberikan harga produk yang rendah sehingga dapat menarik minat konsumen untuk melakukan pembelian dan mudah dijangkau dan dapat mempromosikan produk tersebut dengan lebih murah dibandingkan pasaran lainnya sehingga perusahaan dapat menjangkau audiens yang lebih luas dan meningkatkan visibilitas produk.