

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Berdasarkan pertanyaan dari rumusan masalah yaitu bagaimana pengaruh produk terhadap keputusan pembelian ulang kartu prabayar Axis pada Mahasiswa UIN Imam Bonjol Padang. Maka dapat hasil bahwa produk tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian ulang kartu prabayar Axis pada Mahasiswa UIN Imam Bonjol Padang, dengan nilai signifikansi sebesar $0,563 > 0,05$ maka H_a ditolak dan H_0 diterima.
2. Berdasarkan pertanyaan dari rumusan masalah yaitu bagaimana pengaruh harga terhadap keputusan pembelian ulang kartu prabayar Axis pada Mahasiswa UIN Imam Bonjol Padang. Maka dapat hasil bahwa harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian ulang kartu prabayar Axis pada Mahasiswa UIN Imam Bonjol Padang, dengan nilai signifikansi sebesar $0,522 > 0,05$ maka H_a ditolak dan H_0 diterima.
3. Berdasarkan pertanyaan dari rumusan masalah yaitu bagaimana pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian ulang kartu prabayar Axis pada Mahasiswa UIN Imam Bonjol Padang. Maka dapat hasil bahwa promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian ulang kartu prabayar Axis pada Mahasiswa UIN Imam Bonjol Padang, dengan nilai signifikansi sebesar $0,159 > 0,05$ maka H_a ditolak dan H_0 diterima.
4. Berdasarkan pertanyaan dari rumusan masalah yaitu bagaimana pengaruh distribusi terhadap keputusan pembelian ulang kartu prabayar Axis pada

Mahasiswa UIN Imam Bonjol Padang. Maka dapat hasil bahwa distribusi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian ulang kartu prabayar Axis pada Mahasiswa UIN Imam Bonjol Padang, dengan nilai signifikansi sebesar $0,118 > 0,05$ maka H_a ditolak dan H_0 diterima.

5. Berdasarkan pertanyaan dari rumusan masalah yaitu bagaimana pengaruh karyawan terhadap keputusan pembelian ulang kartu prabayar Axis pada Mahasiswa UIN Imam Bonjol Padang. Maka dapat hasil bahwa karyawan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian ulang kartu prabayar Axis pada Mahasiswa UIN Imam Bonjol Padang, dengan nilai signifikansi sebesar $0,006 < 0,05$ maka H_a diterima dan H_0 ditolak.
6. Berdasarkan pertanyaan dari rumusan masalah yaitu bagaimana pengaruh proses terhadap keputusan pembelian ulang kartu prabayar Axis pada Mahasiswa UIN Imam Bonjol Padang. Maka dapat hasil bahwa proses tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian ulang kartu prabayar Axis pada Mahasiswa UIN Imam Bonjol Padang, dengan nilai signifikansi sebesar $0,716 > 0,05$ maka H_a ditolak dan H_0 diterima.
7. Berdasarkan pertanyaan dari rumusan masalah yaitu bagaimana pengaruh bukti fisik terhadap keputusan pembelian ulang kartu prabayar Axis pada Mahasiswa UIN Imam Bonjol Padang. Maka dapat hasil bahwa bukti fisik berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian ulang kartu prabayar Axis pada Mahasiswa UIN Imam Bonjol Padang, dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ maka H_a diterima dan H_0 diterima.

8. Berdasarkan pertanyaan dari rumusan masalah yaitu bagaimana pengaruh produk, harga, promosi, distribusi, karyawan, proses dan bukti fisik terhadap keputusan pembelian ulang kartu prabayar Axis pada Mahasiswa UIN Imam Bonjol Padang. Maka dapat hasil bahwa produk, harga, promosi, distribusi, karyawan, proses dan bukti fisik secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian ulang kartu prabayar Axis pada Mahasiswa UIN Imam Bonjol Padang, dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 > 0,05$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh, maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut.

1. Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa variabel-variabel dalam konsep bauran pemasaran jasa seperti produk, harga, promosi, distribusi dan proses tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian ulang kartu prabayar AXIS pada Mahasiswa UIN Imam Bonjol Padang. Sedangkan karyawan dan bukti fisik berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian ulang Kartu Prabayar Axis pada Mahasiswa UIN Imam Bonjol Padang. Dari hasil penelitian ternyata tidak seluruh variabel bauran pemasaran jasa belum sepenuhnya mempengaruhi pembelian ulang kartu prabayar Axis pada Mahasiswa UIN Imam Bonjol Padang.

2. Berdasarkan hasil pembahasan tersebut, maka seharusnya PT Axis Axiata Tbk. Harus memberikan perhatian lebih terhadap bauran pemasaran jasa (7p) sehingga dalam menerapkan strategi hasilnya akan lebih efektif dan efisien. Dan hal tersebut diharapkan dapat memberikan kontribusi yang lebih tinggi terhadap profitabilitas perusahaan.



UIN IMAM BONJOL
PADANG