

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan Analisis dan pembahasan mengenai pengaruh produk, harga, promosi, distribusi terhadap keputusan pembelian kartu seluler prabayar telkomsel pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Imam Bonjol Padang, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Variabel produk (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) kartu seluler prabayar telkomsel. Dengan dibuktikan nilai signifikan produk $0,035 < \alpha 0,05$ dan diketahui nilai t_{hitung} sebesar $2,141 >$ dari nilai t_{tabel} $1,984$, artinya semakin banyak produk maka akan semakin tinggi pula keputusan pembelian telkomsel
2. Variabel harga (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) kartu seluler prabayar telkomsel. Dengan dibuktikan nilai signifikan produk $0,005 < \alpha 0,05$ dan diketahui nilai t_{hitung} sebesar $2,907 >$ dari nilai t_{tabel} $1,984$, artinya semakin sesuai harga maka akan semakin tinggi pula keputusan pembelian telkomsel
3. Variabel promosi (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) kartu seluler prabayar telkomsel. Dengan dibuktikan nilai signifikan produk $0,045 < \alpha 0,05$ dan diketahui nilai

t_{hitung} sebesar 2,030 > dari nilai t_{tabel} 1,984, artinya semakin banyak promosi maka akan semakin tinggi pula keputusan pembelian telkomsel

4. Variabel distribusi (X4) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) kartu seluler prabayar telkomsel. Dengan dibuktikan nilai signifikan produk $0,037 < \alpha 0,05$ dan diketahui nilai t_{hitung} sebesar 2,122 > dari nilai t_{tabel} 1,984, artinya semakin menyeluruh distribusi maka akan semakin tinggi pula keputusan pembelian telkomsel
5. Variabel produk (X1), harga (X2), promosi (X3), dan diatribusi (X4) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) kartu seluler prabayar telkomsel. Dibuktikan dengan F_{hitung} 17,023 dengan signifikan sebesar 0,000 maka nilai signifikan kecil dari $\alpha 0,05$. sehingga dapat disimpulkan bahwa produk, harga, promosi, dan distribusi secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian telkomsel pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Imam Bonjol Padang.

B. SARAN

Berdasarkan dari hasil kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian ini maka diajukan saran-saran sebagai berikut:

1. Perusahaan

- a. Agar lebih meningkatkan kualitas produk kartu seluler prabayar telkomsel di kalangan masyarakat atau konsumen untuk dapat mempengaruhi keputusan pembelian.
- b. Agar lebih meningkatkan bonus atau potongan harga pada promosi kartu seluler prabayar telkomsel dikalangan konsumen atau masyarakat untuk dapat mempengaruhi keputusan pembelian.
- c. Agar lebih meningkatkan jangkauan jaringan dan pendistribusian kartu seluler prabayar telkomsel supaya konsumen memiliki kepuasan dalam menggunakan kartu seluler prabayar telkomsel dan ingin melakukan pembelian ulang terhadap kartu seluler prabayar telkomsel.

- ### 2. Bagi peneliti selanjutnya seharusnya dapat dilakukan penelitian dengan variabel bebas lainnya, sehingga variabel yang mempengaruhi keputusan pembelian dapat teridentifikasi lebih banyak lagi.