

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan sebelumnya dapat diambil kesimpulan yaitu:

1. Variabel harga (X_1) dengan nilai koefisien regresi positif sebesar 0,361 terhadap keputusan pembelian (Y) dan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,150 > 1,98552$) dengan tingkat signifikansi $0,002 < 0,05$. Dimana variabel harga (X_1) berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian (Y).
2. Variabel kualitas pelayanan (X_2) dengan nilai koefisien regresi positif sebesar 0,260 terhadap keputusan pembelian (Y) dan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,217 > 1,98552$) dengan tingkat signifikansi $0,002 < 0,05$. Dimana variabel kualitas pelayanan (X_2) berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian (Y).
3. Variabel harga (X_1) dan kualitas pelayanan (X_2) secara bersama-sama berpengaruh terhadap Keputusan pembelian (Y) dapat dilihat dari nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($15,644 > 3,09$) dengan signifikansi $0,000 < 0,05$.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas dapat dikemukakan beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat, adapun saran yang diberikan antara lain sebagai berikut:

1. Disarankan kepada pihak manajemen Soerabi Enhaii agar mampu mempertahankan harga produk dan meningkatkan lagi kualitas

pelayanan. Dengan harga yang terjangkau menjadi salah satu faktor meningkatkan keputusan pembelian yang dilakukan konsumen dan kualitas pelayanan yang baik akan meningkatkan keputusan pembelian di Soerabi Enhaii. Dimana semakin tinggi tingkat pelayanan yang diberikan kepada konsumen, maka semakin tinggi pula keputusan pembelian. Dengan pelayanan yang baik dapat menjadikan nama baik sebuah perusahaan.

2. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan agar lebih memperluas jangkauan penelitian dengan menabahkan faktor-faktor lain yang mempengaruhi keputusan pembelian.



UIN IMAM BONJOL
PADANG