

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan sebelumnya, maka dikemukakan beberapa kesimpulan penelitian sebagai berikut :

1. Secara parsial terdapat pengaruh antara Saluran distribusi (X1) terhadap Keputusan Pembelian (Y) Gelamai Perentak diperoleh koefisien regresi sebesar -0,246. Pengujian hubungan kedua variabel tersebut menunjukkan nilai $t_{hitung} = -2,147$ ($t_{tabel} > -1.985$) dengan signifikansi = 0,034 (Signifikansi $< 0,05$). Jadi dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi (X1) berpengaruh negatif terhadap Keputusan Pembelian (Y) sehingga semakin menurun saluran distribusi (X1) maka akan menurunkan Keputusan Pembelian (Y). Dimana besarnya pengaruh saluran distribusi (X1) Terhadap Keputusan Pembelian (Y) Gelamai Perentak adalah sebesar 4,02 %
2. Secara parsial terdapat pengaruh antara Kualitas Produk (X2) terhadap Keputusan Pembelian (Y) Gelamai Perentak diperoleh koefisien regresi sebesar 0,269. Pengujian hubungan kedua variabel tersebut menunjukkan nilai $t_{hitung} = 2,722$ ($t_{tabel} > 1.985$) dengan signifikansi = 0,008 (Signifikansi $< 0,05$). Jadi dapat disimpulkan bahwa Kualitas Produk (X2) berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian (Y), sehingga semakin tinggi nilai Kualitas Produk (X2) yang dimiliki oleh Gelamai Perentak maka Keputusan Pembelian (Y) akan semakin tinggi juga. Dimana besarnya pengaruh kualitas produk (X2) Terhadap Keputusan Pembelian (Y) Gelamai Perentak adalah sebesar 6,83 %

3. Secara parsial terdapat pengaruh antara Kualitas Pelayanan (X3) terhadap Keputusan Pembelian (Y) Gelamai Perentak diperoleh koefisien regresi sebesar 0,233. Pengujian hubungan kedua variabel tersebut menunjukkan nilai $t_{hitung} = 2,606$ ($t_{tabel} > 1.985$) dengan signifikansi = 0,011 (Signifikansi < 0,05). Jadi dapat disimpulkan bahwa Kualitas Pelayanan (X3) berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian (Y), sehingga semakin tinggi nilai Kualitas Pelayanan (X3) yang dimiliki oleh Gelamai Perentak maka Keputusan Pembelian (Y) akan semakin tinggi juga. Dimana besarnya pengaruh kualitas pelayanan (X3) Terhadap Keputusan Pembelian (Y) Gelamai Perentak adalah sebesar 5,77 %
4. Secara simultan terdapat pengaruh antara Saluran Distribusi (X1), Kualitas Produk (X2) dan Kualitas Pelayanan (X3) terhadap Keputusan Pembelian (Y). Pengujian hubungan antar variabel secara simultan tersebut menunjukkan nilai $f_{hitung} = 6,050$ ($f_{tabel} > 2.70$) dengan signifikansi = 0,001 (Signifikansi < 0,05). Besar pengaruh secara simultan yaitu 16,6 % jadi dapat disimpulkan bahwa Saluran Distribusi (X1), Kualitas Produk (X2) dan Kualitas Pelayanan (X3) mempunyai pengaruh positif yang lemah terhadap Keputusan Pembelian (Y).

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan maka selanjutnya penulis ingin memberikan saran sebagai berikut :

Berdasarkan kesimpulan diatas maka dapat disarankan sebagai berikut :

1. Mengingat persaingan usaha dibidang industri Gelamai semakin ketat di disarankan bagi perusahaan untuk terus meningkatkan strategi pemasarannya, agar tidak ketinggal dengan produk Gelamai lainnya.
2. Selanjutnya salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian minyak Gelamai perentak padaadalah Kualitas Produk yang telah terbangun baik dikalangan masyarakat dalam hal kepercayaan pelanggan ketika berbelanja gelamai perentak, untuk itu diharapkan agar industri geamai perentak terus meningkatkan kualitas produknya dalm upaya menjaga kepercayaan konsumen.
3. Untuk variabel harga, harus mencari staregi yang tepat sehingga berbagaikebijakan seperti discoun untuk pelanggan, pemberian bonus dan hadiah