

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan sebelumnya, maka berikut yang disampaikan dalam hasil penelitian skripsi ini.

1. Variabel X_1 memiliki nilai signifikan sebesar 0,000 yang berarti nilai ini $< 0,05$ dan memiliki nilai t hitung yang lebih besar dari t tabel yaitu $7,094 > 1,97928$ sehingga H_a diterima dan H_0 ditolak. Maka dapat disimpulkan bahwa kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.
2. Variabel X_2 memiliki nilai signifikan sebesar 0,094 yang berarti nilai ini $> 0,05$ dan memiliki nilai t hitung yang lebih kecil dari t tabel yaitu $1,685 < 1,97928$ sehingga H_a ditolak dan H_0 diterima. Maka dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.
3. Variabel X_3 memiliki nilai signifikan sebesar 0,000 yang berarti nilai ini $< 0,05$ dan memiliki nilai t hitung yang lebih besar dari t tabel yaitu $5,277 > 1,97928$ sehingga H_a diterima dan H_0 ditolak. Maka dapat disimpulkan bahwa promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.
4. Berdasarkan hasil uji f dengan nilai f hitung sebesar 47,222 memiliki nilai yang lebih besar dari f tabel yaitu $47,222 > 2,68$ dengan nilai signifikannya sebesar $0,000 < 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa kualitas produk, saluran distribusi, dan promosi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian

5.2. Saran

Peneliti telah menjalankan penelitian mengenai kualitas produk, saluran distribusi dan promosi tetapi masih terdapat kekurangan pada penelitian ini, oleh karena itu diharapkan peneliti dapat menjalankan penelitian yang lebih baik dilain kesempatan. Bagi peneliti selanjutnya yang ingin melanjutkan dan mengembangkan penelitian dengan judul yang serupa maka disarankan kepada mereka untuk dapat mengembangkan variabel lainnya sehingga dapat mempermudah pada penelitiannya.