

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Berdasarkan data dari responden sebanyak 122 pelanggan yang menjadi dari penelitian ini dan data dari hasil penelitian, didapatkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Kualitas Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada PT Multikarya Sarana Makmur. Apabila kualitas pelayanan tersebut baik dan dapat diterima oleh konsumen. Penelitian ini bisa dibuktikan dengan hasil uji t parsial yang diteliti oleh peneliti dan dapat dipastikan akan diterima oleh hipotesis yang pertama.
2. Kualitas Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada PT Multikarya Sarana Makmur. Apabila produk tidak mengalami kelecetan dan kerusakan maka kualitas dalam produk tersebut dapat dikatakan bagus. Penelitian ini bisa dibuktikan dengan hasil uji t parsial yang diteliti oleh peneliti dan dapat dipastikan akan diterima oleh hipotesis yang kedua.
3. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada PT Multikarya Sarana Makmur. Apabila harga produk relative mahal dibanding dengan kompetitor lain maka akan mempengaruhi keputusan dalam pembelian. Penelitian ini bisa dibuktikan dengan hasil uji t parsial yang diteliti oleh peneliti dan dapat dipastikan akan diterima oleh hipotesis yang ketiga.

4. Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk, dan harga secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada PT Multikarya Sarana Makmur. Apabila Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk, dan Harga diimplementasikan dengan baik, maka akan meningkatkan pembelian produk oleh konsumen. Hasil penelitian hipotesis keempat dapat diterima dengan melalui uji F yang diteliti oleh peneliti.

## **5.2. Saran**

Berdasarkan Pembahasan dalam penelitian ini penulis memiliki saran untuk perbaikan perusahaan kedepan dan untuk penelitian selanjutnya, sebagai berikut:

1. Diharapkan PT Multikarya Sarana Makmur untuk meningkatkan kualitas pelayanan yang baik kepada konsumen dengan bersikap ramah, memberikan respon yang cepat dan tepat serta loyalitas. Maka dari itu, hal tersebut dapat memberikan kepercayaan konsumen sehingga dapat mempengaruhi keputusan dalam pembelian.
2. Diharapkan PT Multikarya Sarana Makmur untuk meningkatkan kualitas produk dengan menerima saran apabila kualitas produk tersebut mengalami kerusakan dan kecacatan, dan memberikan tanggapan kepada konsumen serta mencari solusi yang baik untuk perusahaan,
3. Diharapkan PT Multikarya Sarana Makmur untuk menyesuaikan harga produk dengan pasaran agar mampu bersaing dengan competitor, sehingga dapat meningkatkan minat konsumen terhadap pembelian produk tersebut.

4. Untuk peneliti yang menggunakan penelitian ini sebagai referensi, sebaiknya perlu mempertimbangkan lokasi yang lebih luas dan jumlah sample yang lebih besar.