

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Sesuai capaian studi, hingga penulis membuat sejumlah konklusi antara lain:

1. Kualitas pelayanan (X1) berpengaruh positif dan signifikan pada keputusan pembelian (Y) pada PT Citra Mandiri Distribusindo, terbukti dari hasil perhitungannya bahwa nilai dari  $t_{hitung} (3,786) > t_{tabel} (1,98099)$  dan  $sig = 0,000 < 0,05$  hingga  $H_0$  di tolak serta  $H_a$  diterima
2. Kualitas produk (X2) berpengaruh signifikan pada keputusan pembelian (Y) pada PT Citra Mandiri Distribusindo, terbukti dari hasil perhitungannya bahwa nilai terbukti dari nilai F sejumlah  $104,672 > F_{tabel} 3,08$ , dan  $sig 0,000 < \alpha 0,05$  hingga  $H_0$  ditolak serta  $H_a$  diterima
3. Kualitas pelayanan (X1) serta kualitas produk (X2) berpengaruh positif dan signifikan pada keputusan pembelian (Y) PT Citra Mandiri Distribusindo, terbukti dari hasil perhitungannya dari nilai F sejumlah  $104,672 > F_{tabel} 3,08$ , dan  $sig 0,000 < \alpha 0,05$  hingga  $H_0$  ditolak serta  $H_a$  diterima.

## 5.2 Saran

Dari hasil studi diatas, peneliti memiliki beberapa saran sebagai bentuk rekomendasi supaya bisa menjadi lebih baik, diantaranya:

1. Disarankan perusahaan lebih meningkat kualitas pelayanannya mulai dari pengantaran barang yang cepat, respon yang cepat dan menginformasikan barang yang kosong dengan cepat agar konsumen tidak kecewa dan tidak berpindah ke kompetitor lain.
2. Direkomendasikan perusahaan lebih meningkatkan kualitas produk agar barang yang dikirim ke konsumen itu tidak mudah rusak, sehingga konsumen tidak kecewa dengan barang yang sudah di beli oleh perusahaan.
3. Diharapkan studi setelahnya bisa meningkatkan variabel lainnya yang mampu mempengaruhi keputusan pembelian supaya bisa menambah wawasan yang lebih luas lagi.