

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Dari penjelasan dibab IV yang telah diuraikan dijelaskan dengan kesimpulan sebagai berikut:

1. Nilai t_{hitung} dari variabel kualitas pelayanan (X1) yang diperoleh sebesar 3,839. Maka disimpulkan $t_{hitung} (3,839) >$ dari $t_{tabel} (1,974)$ dan nilai signifikan $0,000 < 0,05$ yang berarti H_0 ditolak dan H_a diterima.
2. Nilai t_{hitung} dari variabel promosi (X2) yang diperoleh sebesar 6,396. Maka disimpulkan $t_{hitung} (6,396) >$ dari $t_{tabel} (1,974)$ dan nilai signifikan $0,00 < 0,05$ yang berarti H_0 ditolak dan H_a diterima.
3. Nilai F_{hitung} Dengan Kualitas Pelayanan (X1) dan Promosi (X2) bahwa hasil perolehan f_{hitung} sebesar 112,010. Disimpulkan $f_{hitung} (112,010) >$ $f_{tabel} (3,05)$ dengan nilai signifikan $0,00 < 0,05$ yang artinya H_0 ditolak dan H_a diterima.

5.2. Saran

Berdasarkan dari kesimpulan penelitian ini, maka diberi saran sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan

Dalam menjalani sebuah bisnis, perusahaan sebaiknya lebih mendalami trik dalam pemasaran, agar menarik konsumen dalam melakukan pembelian.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Bagi peneliti dapat memperbaiki selanjutnya mengenai keterbatasan yang ada dalam peneliiian dan lebih memperbanyak jumlah sampel dan memperbaiki cara pengambilan data agar mendapatkan hasil yang menyeluruhan.