

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil uji data yang ada dalam penelitian ini, maka dapat peneliti simpulkan hasilnya sebagai berikut:

1. Secara parsial kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada PT Ng Tech Supplies di Kota Batam. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil uji-t yaitu $t_{hitung} 3,212 > t_{tabel} 1,981$ dengan tingkat signifikan sebesar $0,002 < 0,05$.
2. Secara parsial promosi berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan pembelian pada PT Ng Tech Supplies di Kota Batam. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil uji-t yaitu $t_{hitung} 1,364 < t_{tabel} 1,981$ dengan tingkat signifikan sebesar $0,175 > 0,05$.
3. Secara parsial kualitas informasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada PT Ng Tech Supplies di Kota Batam. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil uji-t yaitu $t_{hitung} 4,714 > t_{tabel} 1,981$ dengan tingkat signifikan sebesar $0,000 < 0,05$.
4. Secara simultan kualitas pelayanan, promosi dan kualitas informasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada PT Ng Tech Supplies di Kota Batam. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil uji-F yaitu $F_{hitung} 45,115 > F_{tabel} 2,69$. Dan kontribusi pengaruh variabel kualitas pelayanan,

5. promosi dan kualitas informasi secara simultan terhadap keputusan pembelian, dimana dapat dilihat angka adjusted R^2 sebesar 0,535. yang berarti presentase sumbangan variabel kualitas pelayanan (X_1), promosi (X_2) dan kualitas informasi (X_3) dalam model regresi sebesar 53,5% atau variasi keputusan pembelian (Y) dapat dijelaskan oleh variasi kualitas pelayanan (X_1), promosi (X_2) dan kualitas informasi (X_3) sebesar 53,5% sedangkan sisanya sebanyak 46,5% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian tersebut.

5.2. Saran

Untuk pengembangan yang akan dilakukan selanjutnya, maka peneliti memberikan sedikit sarang, yaitu:

1. Bagi Perusahaan

Bagi perusahaan peneliti sangat menyarankan untuk lebih memperhatikan dan dapat mempertahankan ataupun dapat ditingkatkan kualitas pelayanan dan kualitas informasi yang ada, karena variabel-variabel tersebut mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada PT Ng Tech Supplies di Kota Batam. Dan walaupun variabel promosi mempunyai pengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan pembelian, perusahaan dapat lebih memperhatikan hal-hal yang lain agar dapat meningkatkan keputusan pembelian dan omset perusahaan.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk memperluas penelitian ini dengan menambahkan variabel-variabel lain yang kemungkinan besar memiliki pengaruh yang kuat yang belum dimasukan peneliti. Peneliti selanjutnya juga dapat menambahkan lebih banyak sampel supaya hasil penelitian dapat lebih akurat.