

## B A B V

### P E N U T U P

#### 5.1 Kesim pulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang pengaruh kualitas produk, harga, prom osi dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian semen gresik (studi pada toko bangunan Trijaya Gunung Pati Semarang), maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

- a) Konsumen yang datang ke TB. Trijaya di dominasi oleh laki-laki
- b) Usia konsumen TB. Trijaya mayoritas usia 21-30 tahun
- c) Kebanyakan berpendidikan sarjana/pascasarjana konsumen TB. Trijaya
- d) Pekerjaan konsumen sebagian besar adalah karyawan / swasta
- e) Variabel kualitas produk ( $X_1$ ) tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini berdasarkan nilai  $t$  hitung ( $-0.304$ ) < dari  $t$  tabel ( $1,66105$ ) dan nilai  $sig$   $0.762 > 0,05$ . Yang artinya semakin baik kualitas produk tidak mempengaruhi keputusan pembelian.
- f) Variabel Harga ( $X_2$ ) berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini berdasarkan nilai  $t$  hitung ( $5.105$ ) > dari  $t$  tabel ( $1,66105$ ) dan nilai  $sig$   $0.000 < 0.05$ . Yang artinya semakin tinggi nilai harga maka akan mempengaruhi keputusan pembelian, dimana jika harga semakin tinggi konsumen akan berpikir dua kali untuk membeli produk tersebut.
- g) Variabel promosi ( $X_3$ ) berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini berdasarkan  $t$  hitung ( $2.950$ ) >  $t$  tabel ( $1,66105$ ), dan nilai  $sig$   $0.04 <$

0.05. Yang artinya jika promosi yang dilakukan semakin sering dan jumlahnya besar, maka konsumen akan tertarik untuk melakukan keputusan pembelian.

h) Variabel kualitas pelayanan ( $X_4$ ) berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini berdasarkan nilai t hitung ( $4.174 > t$  tabel ( $1,66105$ )), dan nilai sig  $0.000 < 0.05$ . Yang artinya jika konsumen mendapatkan pelayanan yang bagus dan baik maka akan mempengaruhi keputusan pembelian.

i) Variabel kualitas produk, harga, promosi dan kualitas pelayanan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini berdasarkan nilai F hitung ( $63,379 > F$  tabel ( $2,467$ )) dan nilai sig  $0,00 < 0,05$ . Yang artinya jika kualitas produk, harga, promosi dan kualitas pelayanan semakin baik maka akan mempengaruhi keputusan pembelian.

j) Variabel independen dalam regresi tidak ada multikolinieritas

k) Kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen adalah sebesar 0,996 atau 99,6% sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain dari luar model Pseudo R-Square atau Koefisien determinan.

l) Hubungan antara variabel independen dan dependen cocok untuk semua persamaan logit berdasarkan hasil analisis Parallel Lines

m) Persamaan dalam penelitian ini yaitu  $Y = - 0.034 X_1 + 0.482 X_2 + 0,287 X_3 + 0,390 X_4$

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan diatas, penulis memberikan saran yang bertujuan untuk kebaikan dan kemajuan Toko Bangunan Trijaya khususnya penjualan semen, sebagai berikut :

- 1) Seiring dengan pesatnya laju perkembangan perekonomian disarankan untuk toko bangunan Trijaya untuk meningkatkan strategi pemasarannya, karena hal tersebut memiliki andil dalam upaya meningkatkan pemasaran terutama produk semen.
- 2) Lebih meningkatkan kualitas pelayanan kepada para konsumen agar konsumen merasa senang berbelanja di toko bangunan Trijaya dan lebih mempertimbangkan harga semen terutama semen gresik.
- 3) Bagi peneliti selanjutnya, hendaknya untuk memperluas penelitian sehingga diperoleh informasi yang lebih lengkap.