

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Kualitas produk berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian dengan hasil Hasil uji t untuk variabel x1 (kualitas produk) diperoleh nilai T hitung sebesar 5,717 dan tingkat signifikansi sebesar 0,000. Dengan menggunakan batas signifikansi 0,05, didapat T tabel sebesar 1,984, Maka Nilai T hitung > T tabel (5,717 >1,984) dan signifikansi < 0,05(0,000 < 0,05)berarti Ha diterima dan Ho ditolak. Ha menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Kualitas Produk secara persial terhadap keputusan pembelian pada Elzatta Cabang Palembang.
2. Potongan Harga berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian dengan hasil uji t untuk variabel X2 (Potongan Harga) diperoleh nilai T hitung sebesar 3,997 dan tingkat signifikansi sebesar 0,000. Dengan menggunakan batas signifikansi 0,05, didapat T tabel sebesar 1,984, Maka Nilai T hitung > T tabel (3,997 >1,984) dan signifikansi < 0,05 (0,000 < 0,05) berarti Ha diterima dan Ho ditolak. Ha menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Potongan Harga secara persial terhadap keputusan pembelian pada Elzatta Cabang Palembang.
3. Promosi berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian dengan hasil uji t untuk variabel X3 (Promosi) diperoleh nilai T hitung sebesar 3,713 dan tingkat signifikansi sebesar 0,000. Dengan menggunakan batas signifikansi 0,05, didapat T tabel sebesar 1,984, Maka Nilai T hitung > T tabel (3,713 >1,984) dan signifikansi < 0,05 (0,000 < 0,05) ,berarti Ha diterima dan Ho ditolak. Ha menunjukkan bahwa terdapat pengaruh

positif dan signifikan antara Promosi secara persial terhadap keputusan pembelian pada Elzatta Cabang Palembang.

4. Kualitas Produk, Potongan Harga, dan Promosi secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan pembelian dengan hasil perhitungan F tabel yang menunjukkan nilai Angka F hitung sebesar 81,402 dan nilai signifikansi sebesar 0,000. tabel dapat dilihat pada tabel statistik pada tingkat signifikansi 0,05 dengan F tabel sebesar 2,70, Jadi F hitung $>$ F tabel ($81,402 > 2,70$) dan signifikansi $<$ 0,05 ($0,000 < 0,05$), berarti H_a diterima dan H_o ditolak. H_a menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Kualitas Produk, Potongan Harga, dan Promosi secara simultan terhadap keputusan pembelian pada Elzatta Cabang Palembang.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan tersebut maka dapat disampaikan beberapa saran yaitu :

1. Berdasarkan hasil analisis, diketahui Kualitas produk, potongan harga, dan promosi secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada elzatta cabang palembang. Oleh karena itu, hendaknya perusahaan tetap meningkatkan kualitas produk yang baik, harga yang baik dan promosi yang menarik agar pembeli tetap loyal, tertarik dan dapat mengambil keputusan yang baik dalam membeli produk dari Elzatta.

2. Bagi penelitian selanjutnya yang berkeinginan meneliti mengenai pengaruh Kualitas Produk, Potongan Harga, dan Promosi terhadap keputusan pembelian pada Elzatta Cabang Palembang. sebaiknya peneliti melakukan penelitian ditempat yang berbeda.

DAFTAR PUSTAKA

- Agung Buhano Nugroho, *Strategi Jitu Memilih Metode Statistik Penelitian dengan SPSS*, Yogyakarta, 2005
- Alma Buchari, *kewirausahaan*, Bandung: Alfabeta, 2011
- Bagus Dimas Farizki, *Analisis Pengaruh Program Promosi, Persepsi Merek, Motivasi Konsumen dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian motor Yamaha Di Kota Semarang*, skripsi, (Semarang: Fakultas Ekonomi di Ponegoro, 2011
- Dhita Nova Kurniasari 2013, *Analisis pengaruh harga, kualitas produk, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian*, skripsi, Semarang: Fakultas ekonomi dan bisnis Universitas Diponegoro, 2013
- Dua Rosvita Lembang , *yang berjudul Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi, dan Cuaca terhadap keputusan pembelian Teh siap minum dalam kemasan merek Teh botol Sroso*, Semarang : Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang, 2010
- Faikar Aldaan Annafik 2012, *Analisis pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Daya Tarik Iklan terhadap Minat Beli Sepeda Motor Yamaha*, skripsi Semarang : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Semarang, 2012
- Ghozali Imam, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, Semarang: Universitas Diponegoro, 2005
- Hasilwawancara dengan Aryo Wibowo, Pic galerielzatta Palembang, tanggal 2 Maret 2017
- Hermawan Agus, *Komunikasi Pemasaran*, 2012
- J Nugroho. Setiadi, *Manajemen Pemasaran*, 2011

Kodu Sarini, *Harga, Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian Mobil Toyota Avanza*, Jurnal EMBA 1251 Vol.1 No.3 September 2013

Kotler Philip, dan Garry Amstrong, *Dasar-dasar Pemasaran* Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia, 2004

Kotler Philip, *manajemen pemasaran*. Jilid II. Edisi Kesebelas, Alih bahasa Benyamin Molan, Jakarta : Indeks, 2005

Kotler Philip dan Keller Lane Kevin. *Manajemen Pemasaran 1. Edisi kedua belas*. Jakarta : PT. Indeks. 2007

Kotler Philip dan Garry Amstrong, Alih Bahasa wahana. *Defenisi perilaku konsumen*, jilid 2 PT. Prenhalindo, 2009

Kotler Philip dan Garry Amstrong, *principles of marketing, edition 14, Person Education, United Stated of Amerika* : 2012

Kotler Philip, *manajemen pemasaran*. Jilid II. Edisi Kesebelas, Alih bahasa Benyamin Molan, Jakarta : Indeks, 2005

Maftuh Mohammad Baedowi Za , *yang berjudul analisis penmgaruh kualitas produk, kesesuaian harga dan intensitas promosi terhadap keputusan pembelian konsumen pada merek rokok djarum super*, skripsi, Semarang : Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro, 2012

Masyhuridan M. Zainuddin, *Metodelogi Penelitian*, Malang : Refika Aditama, 2011

Muhajirin dan Maya Panorama, *pendekatan Praktis metode penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, Yogyakarta: Idea Press, 2017

Martono Nanang, *Metode Penelitian Kuantitatif*, Jakarta: Rajawali Pers, 2012

- Noor Juliansyah. *Metodelogi Penelitian (Skripsi, Tesis, Disertasi, & Karya Ilmiah)*. Jakarta: Prenadamedia Group. 2011
- Nazir Moh., *Metode Penelitian*, Bogor : Ghalia Indonesia, 2011
- Priyanto Dwi, *Paham Analisis Statistik data dengan SPSS*, Yogyakarta: mediakom, 2010
- Purwanto Asih, *pengaruh Kualitas Produk, Promosi dan Desain terhadap keputusan pembelian kendaraan bermotor Yamaha Mio*, Skripsi, Surakarta : Fakultas Ekonomi jurusan Manajemen Universitas surakarta, 2008
- R.S. Jackson weenas 2013, *Kualitas Produk, Harga, Promosi dan Kualitas Pelayanan Pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian Spring Bed Comforta*, Jurnal EMBA 607 Vol.1 No.4 Desember 2013
- Rohaetin Etin,
Pengaruh kesadaran Merek dan kesankualitas terhadap keputusan pembelian konsumen padap rodruk Elzatta, skripsi, Cirebon : IAIN Syekh Nurjati, 2015 Tjiptono Fandy, *Brand Management dan Strategy*, Yogyakarta: Andi, 2005
- Sugiono, *metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2014
- Sugiono, *Metode penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2012
- Swasta Basu, *Manajemen Pemasaran, Analisa Perilaku Konsumen*, Edisi Pertama, Yogyakarta : BPFE, 2000
- Swasta Basu, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Andi, 2010
- Suti Intan, *pengaruh kualitas produk , harga, dan promosi terhadap keputusan pembelian handphone Esia*, skripsi, Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2010
- Singgi Santoso, *buku latihan SPSS*, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2009,

TjiptonoFandy, *Brand Management dan Strategy*, Yogyakarta: Andi, 2005 Tjiptono Fandy,
manajemen jasa, Yogyakarta : penerbit Andi, 2002

Nasution, *Metode Research*, Jakarta: PT. BumiAksara, 2010

www.merkasli.com/blog/elzatta

www.nevadapekalongan.blogspot.co.id