

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Kualitas produk, Promosi dan Harga terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus pada Fadhilah Rebana Jepara). Responden dalam penelitian ini berjumlah 75 konsumen Fadhilah Rebana Jepara. Setelah peneliti melakukan analisis dalam bab-bab sebelumnya maka peneliti dapat memberikan beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Terdapat pengaruh positif dan signifikan kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada Fadhilah Rebana Jepara. Hal ini dibuktikan dari hasil pengolahan data komputer dengan menggunakan SPSS Versi 23 dapat diketahui bahwa Nilai t_{hitung} sebesar $4,243 >$ nilai t_{tabel} sebesar $1,993$, maka t_{hitung} berada pada daerah H_0 ditolak dan H_a diterima dengan taraf signifikan lebih kecil dari $0,05$ yaitu sebesar $0,000$ secara parsial Kualitas Produk merupakan variabel bebas yang berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di Fadhilah Rebana Jepara. Dan t_{hitung} positif artinya bagi kualitas produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian di Fadhilah Rebana Jepara. Semakin tinggi kualitas suatu produk maka semakin tinggi pula keputusan pembeliannya.
2. Terdapat pengaruh positif dan signifikan promosi terhadap keputusan pembelian pada Fadhilah Rebana Jepara. Hal ini dibuktikan dari hasil pengolahan data komputer dengan menggunakan SPSS Versi 23 dapat diketahui bahwa Nilai t_{hitung} sebesar $5,711 >$ nilai t_{tabel} sebesar $1,993$, maka t_{hitung} berada pada daerah H_0 ditolak dan H_a diterima dengan taraf signifikan lebih kecil dari $0,05$ yaitu sebesar $0,000$ secara parsial promosi merupakan variabel bebas yang berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Dan t_{hitung} positif artinya promosi berpengaruh positif terhadap keputusan Pembelian di fadhilah Rebana Jepara. Semakin tinggi promosi yang dimiliki maka semakin tinggi pula keputusan pembelian

3. Terdapat pengaruh positif dan signifikan Harga terhadap keputusan pembelian pada Fadhilah Rebana Jepara . Hal ini dibuktikan dari hasil pengolahan data komputer dengan menggunakan SPSS Versi 23 dapat diketahui bahwa nilai t_{hitung} sebesar $5,260 >$ nilai t_{tabel} sebesar $1,993$, maka t_{hitung} berada pada daerah H_0 ditolak dan H_a diterima dengan taraf signifikan lebih kecil dari $0,05$ yaitu sebesar $0,000$ secara parsial harga merupakan variabel bebas yang berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Dan t hitung positif artinya Harga berpengaruh positif terhadap keputusan Pembelian di Fadhilah Rebana Jepara. Semakin baik harga yang dimiliki maka semakin tinggi pula keputusan pembelian
4. Terdapat pengaruh positif dan signifikan secara bersama-sama variabel kualitas produk, promosi, dan harga terhadap keputusan pembelian pada fadhilah Rebana Jepara. Hal ini dibuktikan dengan kesimpulan pengujian dengan cara membandingkan antara nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$. Hal ini terlihat nilai F_{hitung} sebesar $50,212 >$ nilai F_{tabel} sebesar $2,734$, maka F hitung bernilai positif, kaidah pengambilan keputusannya dikatakan berpengaruh jika nilai F hitung lebih besar dari F tabel.dengan taraf signifikan lebih kecil dari $0,05$ yaitu sebesar $0,000$ secara simultan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan Pembelian di Fadhilah Rebana Jepara. Jadi variabel Kualitas produk, Promosi, dan Harga berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan Pembelian di Fadhilah Rebana Jepara. Jika ketiga variabel tersebut berjalan dengan baik maka Keputusan Pembelian pada fadhilah Rebana Jeparameningkat. Jadi, Semakin tinggi Kualitas produk, Promosi, dan Hargamaka semakin tinggi pula keputusan pembeliannya.

B. Implikasi Penelitian

1. Implikasi Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan ekonomi terutama tentang kualitas produk, promosi dan harga supaya lebih

insentif, sehingga dapat meningkatkan Keputusan Pembelian pada fadhilah Rebana Jepara.

2. Implikasi Praktis

- a. Keputusan Pembelian dapat dipengaruhi oleh kualitas produk, promosi dan harga. Apabila ketiga variabel tersebut berjalan dengan baik tentunya meningkat Keputusan Pembelian pada fadhilah Rebana Jepara.
- b. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa konsumen harus mengetahui tentang kualitas produk. Konsumen maupun karyawan harus memperhatikan promosi dan harga juga agar tercapai keputusan pembelian yang tinggi.

C. Saran-saran

Bersumber pada hasil dari riset serta kesimpulan yang sudah disajikan hingga penulis mengantarkan saran-saran yang rasanya bisa membagikan sumbangan kepada pihak-pihak yang terpaut atas hasil riset ini. Ada pula saran-saran yang bisa diinformasikan merupakan selaku berikut:

1. Untuk fadhilah Rebana Jepara diharapkan pada waktu yang hendak tiba terus melindungi mutu produk promosi serta harga yang baik.
2. Untuk karyawan pula wajib terus tingkatkan ikatan baik dengan nasabah sehingga bisa terbentuk kenyamanan serta keselarasan yang baik antar keduanya..

D. Penutup

Demikianlah akhir dari tulisan ini serta tidak kurang ingat dengan mengucapkan syukur *Alhamdulillah* penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, yang sudah membagikan kekuatan, anugerah serta taufik Nya sehingga penulis bisa menuntaskan penyusunan skripsi ini. Penulis menyadari kalau dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan sehingga penulis sangat mengharapkan kritik serta anjuran untuk para pembaca buat revisi berikutnya. Serta penulis berharap apa yang jadi kelemahan dalam penyusunan skripsi ini bisa dijadikan pertimbangan dalam penerapan riset serta penyusunan skripsi mendatang. Harapan penulis, mudah-mudahan dapat membagikan khasiat serta donasi positif untuk

penulis ataupun siapa saja yang bisa memetik ilmu, hikmah serta pengalaman dari tulisan ini. *Amin Yaa Robbal' Alamin.*

