

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Adapun kesimpulan dari hasil pengujian peneliti ini adalah sebagai berikut:

1. Variabel kualitas produk memiliki pengaruh signifikan secara parsial terhadap keputusan pembelian, hal ini membuktikan karena Nilai sig untuk pengaruh kualitas produk (X1) terhadap keputusan pembelian (Y) adalah $0,000 < 0,05$, dan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu sebesar $5.646 > 1.660$. jadi kualitas produk (X1) berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.
2. Variabel promosi memiliki pengaruh signifikan secara parsial terhadap keputusan pembelian. Hal ini membuktikan karena Nilai sig pengaruh promosi (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) adalah $0,000 < 0,05$ dan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu sebesar $4.064 > 1.660$ jadi promosi (X2) berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.
3. Variabel kualitas produk dan promosi berpengaruh signifikan secara simultan atau bersama-sama terhadap keputusan pembelian. Hal ini terbukti karena diperoleh nilai F hitung sebesar $96.238 > 2.70$ dengan signifikan sebesar $0,000 < 0,05$, maka dapat dinyatakan bahwa hipotesis (H_a) diterima. Dari penjelasan tersebut menunjukkan bahwa secara simultan variable *independen* dari penelitian ini yaitu

kualitas produk (X1) dan promosi (X2) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap dependen keputusan pembelian (Y).

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka penulis mengajukan saran yang bisa dipertimbangkan sebagai berikut:

1. Saran Bagi Perusahaan

Untuk PT. Sari Husada agar untuk tetap mempertahankan strategi pemasaran dengan tetap melakukan inovasi produk berkualitas untuk tahun-tahun berikutnya. Dan apabila penulis juga menyarankan agar PT. Sari Husada agar tetap mempertahankan strategi pemasar dengan pemanfaatan penggunaan promosi sebagai wadah agar dapat meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya pembelian susu untuk Kesehatan Balita karena jika kesadaran akan pentingnya pengaruh positif bagi perusahaan yaitu akan meningkatkan penjualan dan memperoleh keuntungan yang lebih baik. Sehingga keputusan pembelian produk susu SGM semakin meningkat, perusahaan juga harus terus berinovasi dengan produk-produknya. seperti lebih terus menggali kebutuhan pasar dan trend yang terjadi dan dipadukan dengan keunikan dari perusahaan, agar terus mampu memiliki kepercayaan dari konsumen dan dapat menyehatkan anak Indonesia.

2. Saran Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk peneliti selanjutnya yang ingin meneliti dengan topik yang sama, disarankan untuk menggunakan metodologi penelitian dan objek penelitian yang berbeda, agar terlihat perbedaan dan persamaan antara penelitian ini dan penelitian yang dilakukan sehingga akan menambah pengetahuan bagi banyak pihak.