

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Kualitas Produk (X1) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) mobil Mitsubishi Pajero Sport pada PT Lautan Berlian Maju Motor di Palembang. Dengan hasil t-hitung sebesar 4,801 dengan nilai signifikansi 0,000 . Berdasarkan hasil analisis diperoleh bahwa variabel kualitas produk berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan pembelian mobil Mitsubishi Pajero Sport.
2. Harga (X2) tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) mobil mitsubishi Pajero Sport pada PT Lautan Berlian Maju Motor di Palembang. Dengan hasil t-hitung sebesar - 1,887 (t-hitung < t-tabel) dengan nilai signifikansi 0,063 (0,063 < 0,05). Berdasarkan hasil analisis diperoleh bahwa variabel harga tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pengambilan keputusan pembelian mobil mitsubishi Pajero Sport.
3. Kualitas Produk (X1) dan Harga (X2) secara simultan memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) mobil Mitsubishi Pajero Sport pada PT Lautan Berlian Maju Motor di Palembang. Dari hasil Uji F-hitung sebesar 14,724 (F-hitung > F-tabel) dengan nilai signifikansi 0,000 (0,000 < 0,050). Berdasarkan hasil penelitian diperoleh koefisien korelasi 0,249, maka 24,9% dipengaruhi oleh kualitas produk (X1) dan harga (X2) dan sisanya 56,1% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dijelaskan dan dibahas dalam penelitian ini.

4. Dari hasil regresi berganda diperoleh variabel yang dominan mempengaruhi pengambilan keputusan pembelian. Bahwa hasil yang didapat adalah variabel kualitas produk yang memberikan pengaruh secara dominan terhadap pengambilan keputusan pembelian mobil Mitsubishi Pajero sport, hasil perhitungan dapat dilihat dari angka yang diperoleh melalui uji t ($4,801 > 1,98969$), angka Sig. ($0,000 < 0,05$) dan regresi berganda ($0,452$) ini berarti bahwa variabel kualitas produk (X_1) memiliki pengaruh secara signifikan dan positif terhadap variabel pengambilan keputusan sebesar 48,01%. Sedangkan hasil perhitungan dari variabel harga dapat dilihat dari angka yang diperoleh melalui uji t ($-1,887 < 1,98969$), angka Sig. ($0,063 > 0,05$) dan regresi berganda ($- 0,737$) yang berarti variabel harga tidak memberikan pengaruh secara signifikan, dan hasil dari regresi berganda menjelaskan bahwa variabel harga memberikan pengaruh yang negative terhadap pengambilan keputusan sebesar 18,87%, sehingga dapat disimpulkan variabel yang paling dominan dalam mempengaruhi pengambilan keputusan pembelian mobil Mitsubishi Pajero Sport adalah variabel kualitas produk dimana angka pengaruh yang dihasilkan lebih besar dari variabel harga sebesar 48,01%.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan analisis di atas, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Mengingat kualitas produk merupakan variabel yang dominan yaitu 48,01% pengaruhnya dalam pengambilan keputusan pembelian mobil Mitsubishi Pajero Sport, maka PT Lautan Berlian Utama Motor selaku distributor mobil Mitsubishi perlu mempertahankan dan meningkatkan kualitas yang telah dimiliki, sehingga perusahaan dapat meningkatkan hasil penjualan dengan lebih maksimal.

2. Mengingat dalam penelitian ini harga menunjukkan kearah negatif dimana harga yang semakin tinggi dapat menurunkan pengambilan keputusan pembelian mobil Mitsubishi Pajero Sport, maka perusahaan dapat melakukan perbaikan dalam hal penentuan strategi harga dan penjualan agar pengambilan keputusan pembelian terhadap Mitsubishi Pajero Sport dapat meningkat.
3. Mengingat bahwa variabel harga tidak memberikan pengaruh yang signifikan pada penelitian ini oleh karena itu untuk penelitian selanjutnya ada baiknya untuk menggunakan variabel yang dapat berkaitan erat dengan variabel kualitas produk atau lainnya. Agar saling memiliki hubungan yang kuat antara variabel independen satu dan lainnya terhadap variabel dependen.