

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasab pada bab-bab sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Karakteristik kualitas produk dan Keputusan pembelian diduga netral dan hasil kualitas produk yang dilakukan. Kualitas produk dengan nilai rata-rata 336,9 jika dilihat pada rentang skala yaitu 260-339 artinya kualitas produk PT. Sinar Sentosa Jambi adalah netral. Keputusan pembelian dengan nilai rata-rata 402 pada rentang skala 340-419 artinya Keputusan pembelian pada V PT. Sinar Sentosa Jambi adalah setuju. Dari paparan diatas disimpulkan bahwa variable dalam promosi ini berada pada kinerja yang sangat baik.
2. Berdasarkan uji statistic diketahui bahwa terdapat pengaruh signifikan antara kualitas produk terhadap Keputusan pembelian pada PT. Sinar Sentosa Jambi. Persamaan regresi linier sederhana sebesar $Y = 10,335 + 0,616 X$. konstan sebesar 10,335 memberikan arti Keputusan pembelian menjadi pelanggan pada PT. Sinar Sentosa jambi secara konstan senilai 10,335. Koefisien regresi 0,616X memberikan arti jika kualitas produk mengalami kenaikan satu satuan, maka Keputusan menjadi pelanggan pada PT. Sinar Sentosa Jambi akan mengalami penurunan sebesar 0,616. Koefisien determinasi diketahui dari nilai $R^2 = 0,392$ (39,2 %) yang artinya kualitas PT. Sinar Sentosa Jambi yaitu sebesar 39,2 % dan sisanya 60,8 % dipengaruhi oleh variable lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Berdasarkan uji t nilai $t_{hitung} 7,943$ dan t_{tabel} sebesar 1,98447. Maka

H_0 ditolak H_a diterima artinya kualitas produk berpengaruh terhadap Keputusan pembelian pada PT. Sinar Sentosa Jambi.

5.2 Saran

Bagi pihak PT. Sinar Sentosa Jambi penulis memberikan saran- saran sebagai berikut :

1. Hendaknya karyawan selalu menjaga kualitas produk yang baik agar tujuan Perusahaan dapat tercapai
2. Hendaknya memberikan pelayanan yang lebih baik lagi sehingga kinerja menjadi lebih meningkat lagi



