

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan mengenai pengaruh kualitas produk dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian *smartphone* Samsung pada mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Medan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Koefisien regresi Kualitas Produk adalah sebesar 0,074 yang menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu satuan variabel Kualitas Produk maka akan meningkatkan variabel keputusan pembelian sebesar 0,074. Koefisien regresi Kualitas Pelayanan adalah sebesar 0,385 yang menunjukkan setiap peningkatan satu satuan variabel kebersihan maka akan meningkatkan variabel keputusan pembelian sebesar 0,385.
2. Kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian *smartphone* Samsung pada mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Medan. Hal ini dibuktikan dengan pengujian parsial (uji t) dapat dilihat dari nilai  $t_{hitung}$  lebih besar dari nilai  $t_{tabel}$ .
3. Kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian *smartphone* Samsung pada mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Medan. Hal ini dibuktikan dengan pengujian parsial (uji t) dapat dilihat dari nilai  $t_{hitung}$  lebih besar dari nilai  $t_{tabel}$ .

4. Kualitas produk dan kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian *smartphone* Samsung pada mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Medan. Hal ini dibuktikan dengan pengujian secara simultan (uji F) dapat dilihat nilai  $F_{hitung}$  lebih besar dari  $F_{tabel}$ .
5. Sedangkan dari hasil uji koefisien determinasi ( $R^2$ ) Nilai R square atau nilai koefisien determinasi menunjukkan bahwa variabel keputusan pembelian sebesar 44,9% dapat dijelaskan oleh variabel kualitas produk dan kualitas pelayanan, sedangkan sisanya sebesar 55,1% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

## 5.2 Saran

### 1. Bagi Perusahaan

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa masih terdapat beberapa responden dengan keputusan pembelian yang belum maksimal. Oleh karena itu pihak perusahaan disarankan untuk selalu melakukan pembaharuan akan teknologi yang ada sehingga, produk yang ditawarkan ke konsumen dapat menjadi yang terbaik dari produk lainnya dan tetap terus terjaga kepercayaan konsumen. Perusahaan Samsung juga harus meningkatkan dan menjaga pelayanan agar konsumen tertarik untuk melakukan pembelian. Karena semakin baik pelayanan yang diberikan akan berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

### 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a. Peneliti selanjutnya disarankan untuk memperbanyak sampel dengan memperluas area penelitian, sehingga penelitian selanjutnya dapat lebih universal atau populasi yang diwakilkan lebih luas.
- b. Peneliti berikutnya disarankan menambah variabel lain yang mempengaruhi keputusan pembelian seperti variabel *brand image*, harga, *country of origin* ataupun variabel lain yang berbeda dari penelitian ini sehingga dapat menjadi sumber informasi baru bagi penelitiann selanjutnya.

