

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis tentang Harga dan Kualitas Layanan terhadap Keputusan Pembelian di Bukalapak pada Masyarakat Kecamatan Cikupa Kabupaten Tangerang. Penulis menarik Kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan tabel 4.47 hasil uji t secara parsial dapat diketahui bahwa Variabel Harga (X1) tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) dengan nilai t_{hitung} 1,034 lebih kecil dari t_{tabel} 1,660 dengan tingkat signifikan $0,300 > 0,05$ dengan demikian dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima dan H_a ditolak jadi tidak terdapat pengaruh harga (X1) terhadap keputusan pembelian (Y) di bukalapak pada Masyarakat di Kecamatan Cikupa Kabupaten Tangerang.
2. Berdasarkan tabel 4.47 hasil uji t secara parsial dapat diketahui bahwa Variabel Kualitas layanan (X2) berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) dengan nilai t_{hitung} 8,634 lebih besar dari t_{tabel} 1,660, dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ dengan demikian dapat disimpulkan bahwa H_0 di tolak dan H_a diterima jadi terdapat pengaruh kualitas layanan (X2) terhadap keputusan pembelian (Y).
3. Berdasarkan tabel 4.48 hasil uji F ANOVA atau F_{hitung} secara simultan

(Bersama-sama) dapat diketahui bahwa variabel Harga (X1) dan variabel Kualitas Produk (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) di atas nilai F_{hitung} sebesar 37,385 dimana $>$ dari F tabel (99) sebesar 3,09 dengan tingkat signifikan 0,000 karena $0,000 < 0,05$, maka dapat di simpulkan bahwa variabel harga (X1) dan variabel kualitas produk (X2) secara simultan (Bersama-sama) berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan pembelian (Y). Bukalapak pada Masyarakat di Kecamatan Cikupa Kabupaten Tangerang.

B. Saran

Dari hasil kesimpulan yang telah dikemukakan, maka saran penulis yang dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk Pembelian di Bukalapak pada Masyarakat kecamatan cikupa kabupaten tangerang adalah sebagai berikut:

1. Disarankan kepada perusahaan agar terus memberikan harga dan kualitas layanan yang menarik agar konsumen memutuskan membeli keproduk tersebut, karena indikator-indikator dalam penelitian ini membuktikan bahwa adanya pengaruh harga dan kualitas Produk terhadap keputusan pembelian
2. Selain itu, harga juga merupakan unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan.
3. Adapun kualitas produk sebagai faktor pendukung untuk menarik minat konsumen sehingga dapat memutuskan untuk membeli suatu produk sehingga perusahaan dapat menarik konsumen dan memperoleh laba untuk mencapai tujuan perusahaan untuk mejadi leader market produk dibukalapak .