

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data penelitian dan pembahasan sebagaimana tergambar pada BAB IV, maka dapat diambil simpulan sebagai berikut:

1. Hasil uji t (uji parsial) diperoleh nilai $t_{hitung} > t_{tabel} = 4,126 > 1,660$ dengan nilai signifikan $0,00 < 0,05$. Hal ini membuktikan bahwa variabel harga (X1) berpengaruh sangat signifikan terhadap variabel minat beli (Y), sehingga dapat dinyatakan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Adapun nilai pengaruhnya dapat dilihat pada *Standardized Coefficients* (BETA) = 0,295 atau sama dengan 29,5%.
2. Hasil uji t (uji parsial) diperoleh nilai $t_{hitung} > t_{tabel} = 8,532 > 1,660$ dengan nilai signifikan $0,00 < 0,05$. Hal ini membuktikan bahwa variabel kualitas produk (X2) berpengaruh sangat signifikan terhadap variabel minat beli (Y). sehingga dapat dinyatakan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Adapun nilai pengaruhnya dapat dilihat pada *Standardized Coefficients* (BETA)= 0,597 atau sama dengan 59,7%
3. Hasil uji f (simultan) diperoleh nilai $F_{hitung} = 59,679$ lebih besar dari $F_{tabel} = 3,089$ dan nilai signifikansi $0,00 < 0,05$. Hal ini membuktikan bahwa harga (X1) dan kualitas produk (X2) secara simultan memiliki pengaruh terhadap minat beli (Y) dengan kata lain H_a diterima dan H_0 ditolak. Adapun besar pengaruh harga (X1) dan kualitas produk (X2) terhadap minat beli (Y) yaitu dengan

melihat nilai *Adjusted R Square* pada tabel *model summary* yaitu sebesar =0,542 atau sama dengan 54,2%.

B. Saran

Dari hasil simpulan yang telah dikemukakan di atas, maka saran yang dapat penulis sampaikan atau berikan sebagai berikut:

1. Bagi xiaomi

- a. Pada variabel harga, xiaomi perlu mempertahankan keunggulan harga dan selalu memperhatikan kesesuaian harga yang ditetapkan oleh pesaing agar harga yang ditentukan perusahaan tidak terlalu tinggi atau sebaliknya. Oleh karena itu harga yang ditentukan dapat menimbulkan persepsi sehingga konsumen memutuskan membeli.
- b. Pada variabel kualitas produk, perusahaan perlu memperhatikan kualitas bahan dari komponen *hardware* dan *software* yang digunakan, perusahaan harus memilih kualitas komponen yang baik untuk membuat konsumen melakukan pembelian. Misalnya memilih komponen *hardware* terbaru agar performa dapat terjaga, oleh karena itu semakin baik kualitas produk akan semakin tinggi keputusan pembelian.
- c. Perusahaan xiaomi disarankan agar dapat lebih meningkatkan fungsi-fungsi kualitas produk dan menjaga serta memperhatikan harga, agar dapat lebih meningkatkan minat beli konsumen.

2. Bagi Akademis

Penelitian ini dapat menjadi referensi bagi mahasiswa yang akan melakukan penelitian atau menyelesaikan tugas akhir.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Tentunya disarankan untuk meneliti variabel-variabel lain selain harga dan kualitas produk, karena penelitian ini diketahui 46,8% masih ada faktor-faktor lain yang mempengaruhi minat beli masyarakat di Kecamatan Cikupa Kabupaten Tangerang.