

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada konsumen air minum kemasan Quaya di Mitra Distributor Azimah Kabupaten Purworejo
2. Variabel harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada konsumen air minum kemasan Quaya di Mitra Distributor Azimah Kabupaten Purworejo
3. Variabel promosi tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada konsumen air minum kemasan Quaya di Mitra Distributor Azimah Kabupaten Purworejo dengan
4. Variabel lokasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada konsumen air minum kemasan Quaya di Mitra Distributor Azimah Kabupaten Purworejo dengan.
5. Variabel produk, harga, promosi dan lokasi secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada konsumen air minum kemasan Quaya di Mitra Distributor Azimah Kabupaten Purworejo.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan-keterbatasan antara lain

1. Variabel Independen yang digunakan oleh peneliti mengenai keputusan pembelian hanya produk, harga, lokasi dan promosi.
2. Instrumen berupa kuesioner yang memungkinkan responden menjawab tidak sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.
3. subjek yang diteliti masih campur antara mitra dan konsumen umum, perlu dipisah datanya agar lebih spesifik hasilnya.

5.3 SARAN

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh, maka saran dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Mitra Distributor Azimah.
 - a. Bagi pemilik Mitra Distributor senantiasa meningkatkan lagi strategi marketing mix di lokasi khususnya di tempat parkir, agar konsumen lebih leluasa dalam menempatkan kendaraannya. Hal ini dilakukan dikarenakan tempat parkir memiliki skor terkecil dalam kuisisioner.
 - b. Bagi pemilik Mitra Distributor senantiasa meningkatkan lagi strategi marketing mix di promosi khususnya di periklanan spanduk, agar dapat dilihat dan dikenal oleh konsumen. Hal ini dilakukan dikarenakan periklanan spanduk memiliki skor terkecil dalam kuisisioner.
 - c. Mitra Distributor Azimah sebaiknya membuka cabang baru untuk memperluas jaringan dan memperbanyak relasi.

2. Bagi peneliti berikutnya
 - a. Peneliti selanjutnya hendaknya menguji model penelitian ini pada konteks pekerjaan yang berbeda.
 - b. Peneliti selanjutnya, hendaknya memperluas penelitian sehingga diperoleh informasi yang lebih lengkap tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian.
 - c. Peneliti selanjutnya harus lebih teliti terhadap objek yang di teliti. Sehingga dapat di pantau dan di kontrol secara serius agar penelitian dapat dilaksanakan dengan baik guna mendapatkan hasil yang maksimal.

5.4 PENUTUP

Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, karena dengan rahmat Allah dan hidayahnya-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis menyadari sepenuhnya akan adanya keterbatasan kemampuan sehingga masih terdapat banyak kekurangan dan kekeliruan. Maka dengan hati yang terbuka sangat diharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun. Akhirnya dengan selesainya skripsi ini penulis berharap mudah-mudahan bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya. Amin.