

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini berisi simpulan dan saran bagi Toko Obat Dunia agar dapat meningkatkan kinerjanya.

A. Simpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan pada bab-bab sebelumnya maka yang dapat diberikan yaitu Berdasarkan uji regresi berganda dengan menggunakan uji t maka didapatkan bahwa hasil pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian obat-obatan herbal memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian sehingga hipotesis pertama diterima.

Berdasarkan uji regresi berganda dengan menggunakan uji t maka didapatkan bahwa hasil pengaruh harga dan *brand trust* tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, karena persepsi tentang harga yang murah dapat meningkatkan keputusan pembelian pelanggan. Kemudian untuk variabel *brand trust* hanya terkenal dikalangan tertentu saja, misalnya orang-orang yang berketurunan *chinese*.

Pada analisis regresi berganda diperoleh persamaan $Y = 7,471 + 0,542X_1 + 0,044X_2 + 0,044X_3$ sehingga dapat dikatakan yang memberikan pengaruh terbesar kepada keputusan pembelian obat-obatan herbal di Toko Obat Dunia adalah variabel kualitas produk dengan pengaruh sebesar 0,542 sedangkan yang

memberikan pengaruh terlemah atau terendah yaitu variabel *brand trust* sebesar 0,044 dan variabel Harga sebesar 0,044.

B. Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan, yaitu:

1. Terbatasnya jumlah populasi, karena populasi yang digunakan hanya para pelanggan yang berbelanja di toko obat dunia
2. Terbatasnya jumlah sampel yang digunakan yaitu 96 orang, karena mengikuti jumlah pengambilan sampel yang menggunakan rumus Rao Purba, sehingga jumlah responden menjadi terbatas.
3. Terbatasnya metode yang digunakan, yaitu hanya mengukur kualitas produk, harga dan *brand trust* terhadap keputusan pembelian, mungkin untuk memperbaiki model yang digunakan dapat mengganti keputusan pembelian menjadi loyalitas pelanggan.

C. Saran

Berdasarkan simpulan diatas maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi pemilik toko obat dunia supaya mempertahankan kualitas produk yang dimiliki atau dapat membuat kualitas produknya lebih baik lagi dari yang sekarang supaya dapat mempertahankan para pelanggan yang ada

2. Bagi peneliti yang akan datang disarankan untuk mencari metode yang lebih baik, yang tidak dapat dijelaskan didalam penelitian ini misalnya dengan menambah atau mengganti keputusan pembelian dengan loyalitas pelanggan.