

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Instrumen yang digunakan yang berisi pernyataan-pernyataan yang mewakili variable Kualitas produk, dan keputusan pembelian nasabah di PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Gorontalo sebagai variabel yang diteliti mendapatkan tanggapan yang “baik” dari responden/konsumen.
2. Uji koefisien regresi menghasilkan nilai t hitung sebesar 10,662 dan t tabel 1,985, yang berarti Kualitas produk memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian nasabah di PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Gorontalo, dengan demikian hipotesis yang disusun diterima.
3. Variabel Kualitas produk memiliki kontribusi sebesar 54,2% untuk mempengaruhi Keputusan nasabah untuk membeli produk asuransi PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Gorontalo. Sementara sisanya sebesar 45,8% dari keputusan pembelian nasabah memungkinkan untuk dipengaruhi variabel lain seperti harga (premi), promosi, pelayanan, dan lain-lain.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti menyarankan:

1. Agar PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Gorontalo serta perusahaan lainnya yang fokus pada pelayanan keuangan dan proteksi nasabah, dapat mempertimbangkan setiap kebijakan pemasaran perusahaan yang mencakup Produk, Promosi, Harga, dan Tempat untuk lebih meningkatkan kapasitas perusahaan dalam rangka keputusan pembelian konsumen.
2. Agar penelitian ini dapat berguna sebagai bahan informasi, referensi, dan masukan mengenai manajemen pemasaran perusahaan khususnya menyangkut Kualitas Produk dan Keputusan Pembelian.
3. Agar pihak lain seperti akademisi, profesional dapat mengacu pada penelitian ini, serta dapat menambah variabel lain seperti harga, Promosi, Pelayanan, serta variabel lainnya untuk menambah variasi ide, dan keluasan informasi dalam rangka meningkatkan keputusan pembelian.

DAFTAR PUSTAKA

- Aldi, Adirama 2012. "Pengaruh Citra Merek dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Motor Satria FU di Klaten". Jurnal Manajemen Bisnis Indonesia, Vol.1, Edisi I. Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta
- Alma, Buchari. 2007, Manajemen Pemasaran & Pemasaran Jasa. Bandung: CV. Alfabeta
- Anoraga, Pandji. 2004. Manajemen Bisnis, Cetakan Ketiga, Jakarta: Rineka Cipta
- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta : Rineka Cipta
- David W, Cravens. 2001, Pemasaran Strategi, Terjemahan Lina Salim, Edisi IV, Cetakan 1, Jilid II, Jakarta: Erlangga.
- Fauzi'ah, Siti. 2014. *Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan dengan Kepuasan Sebagai Variabel Moderasi*. Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhamadiyah Surakarta
- Feigenbaum, A.V. 2000. Kendali Mutu Terpadu, Jilid 1, Edisi Ketiga, Erlangga, Jakarta
- Kotler, Philip dan Garry Armstrong. 2009. *Prinsip-prinsip Pemasaran, Jilid 1*, Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller. 2008. *Manajemen Pemasaran Jilid 1, edisi Ketiga Belas, Terjemahan Bob Sabran, MM*. Jakarta: Penerbit Erlangga
- Kotler, Philip. 2002. *Manajemen Pemasaran. edisi kesebelas*, Jakarta: Indeks kelompok Gramedia.
- Lubis, Aderina. 2007, Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen Dalam pengambilan keputusan pembelian Sepeda Motor Merek Honda di Kota Medan, Program Magister Ilmu Manajemen, Universitas Sumatera Utara, Medan

- Mustafid dan Aan Gunawan. 2008. Pengaruh Atribut Produk Terhadap Keputusan Pembelian Kripik Pisang "Kenali" Pada PD. Asa Wira Perkasa Di Bandar Lampung. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*. (4)2. 123-140
- Riduwan. 2007. *Metode Penelitian untuk Tesis*. Bandung: Alfabeta.
- Santoso, Singgih. 2012. *Analisis SPSS pada Statistik Parametrik*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo
- Setiadi, Nugroho, SE., MM., 2003, "Perilaku Konsumen Konsep dan Implikasi untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran". Jakarta: Kencana
- Solomon, R. Michael. 2002. *Consumer Behavior, Buying, Having, and Being*. 8th Edition. New Jersey: Prentice Hall.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suharno. 2010. *Marketing in Practice*. edisi pertama, Yogyakarta: penerbit Graha Ilmu.
- Sunjoyo, dkk. 2013. *Aplikasi SPSS Untuk Smart Riset*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Suryani, Tatik, 2008. *Perilaku Konsumen: Implikasi Pada Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Graha Ilmu
- Sutisna, 2003, *Perilaku Konsumen & Komunikasi Pemasaran*, Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Tjiptono, Fandi dan Gregorius Candra. 2005. *Service, Quality, and Satisfaction*. Yogyakarta: Andi
- Umar, Husein. 2003. *Metode Riset Perilaku Organisasi*. Jakarta : Gramedia.
- Umi Narimawati. 2007. *Riset Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Agung Media