

BAB VI

PENUTUP

Sebagai akhir dari penulisan dalam bab ini disampaikan beberapa kesimpulan, dan saran yang relevan bagi penelitian yang akan datang sesuai dengan hasil penelitian analisis data yang telah dilakukan.

6.1. Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil penelitian Pengaruh Promosi dan Kualitas pelayanan terhadap Keputusan pembelian produk Asuransi Jiwa Pendidikan pada AJB Bumiputera 1912 Pekanbaru Cabang Sukajadi.

1. Berdasarkan analisis linear berganda, secara simultan hasil penelitian membuktikan bahwa semua variabel independen (Promosi dan kualitas pelayanan), mengalami pengaruh signifikan terhadap keputusan Pembelian. Hal ini dapat dilihat pada nilai F_{hitung} (28,297) dengan signifikan 0,000 dengan tingkat kealpaan sebesar 0,05. Sehingga terbukti variabel bebas (*Promosi dan Kualitas pelayanan*) secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel terikat (Penjualan).
2. Berdasarkan Uji t Secara Parsial, variabel bebas (*Promosi dan Kualitas Pelayanan*) berpengaruh terhadap variabel terikat (Keputusan Pembelian), hal ini dapat dilihat dari nilai masing-masing variabel yaitu *Promosi* (5.275), *Kualitas Pelayanan* (1,357), lebih besar dari t tabel (1,985).
3. Variabel bauran Promosi yang berpengaruh dominan terhadap Pembelian adalah variabel *Promosi* dengan nilai signifikan (0,000) < 0,05.

4. Nilai Adjusted R Square sebesar 0,373 yang artinya 37,3 % bauran promosi dan kualitas pelayanan mempengaruhi keputusan Pembelian pada AJB. Bumiputera 1912, sedangkan sisanya 62,7% dipengaruhi variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.
5. Usaha yang dilakukan oleh pihak perusahaan dalam meningkatkan volume pembelian yaitu dengan meningkatkan cara-cara promosi yang telah dilakukan dengan lebih baik lagi.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil dan penelitian dan kesimpulan yang telah diuraikan maka penulis mengemukakan saran-saran sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian diketahui variabel *Promosi, dan Kualitas Pelayanan*, berpengaruh terhadap pembelian pada AJB. Bumiputera 1912 di Pekanbaru Cabang Sukajadi. Oleh karena itu, diharapkan agar pihak perusahaan harus mempertahankan, meningkatkan, dan menciptakan trobosan baru untuk menarik konsumen agar semakin tinggi *Promosi dan kualitas pelayanan* serta menjadikan perhatian khusus sebagai alat untuk menghadapi pesaing, serta untuk lebih meningkatkan jumlah konsumen.
2. Bagi peneliti selanjutnya yang tertarik dengan tema yang sama bisa dikembangkan dengan menambah jumlah data yang diteliti sehingga hasil yang diperoleh lebih akurat dan mempunyai cakupan yang lebih luas.
3. Pihak AJB Bumiputera 1912 harus mempertimbangkan kualitas pelayanan *Layout* yang lebih menarik untuk memberikan kenyamanan pada nasabah yang melakukan pembelian AJB Bumiputera di Pekanbaru Cabang Sukajadi.