

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dengan mengacu pada hasil pembahasan, variabel *personal selling* (X1) mempunyai pengaruh positif yang signifikan terhadap keputusan pembelian produk Mitra Iqra. Terlihat dari nilai  $t_{hitung} (4,989) > t_{tabel} (1,663)$  dengan tingkat signifikansi  $0,000 < 0,05$  yang berarti *personal selling* memiliki kontribusi pada keputusan pembelian produk Mitra Iqra. Sebagaimana koefisien regresi sebesar 0,296.
2. Variabel karakteristik produk (X2) mempunyai pengaruh positif yang signifikan terhadap keputusan pembelian produk Mitra Iqra'. Terlihat dari nilai  $t_{hitung} (6,831) > t_{tabel} (1,663)$  dengan tingkat signifikansi  $0,000 < 0,05$  yang berarti karakteristik produk memiliki kontribusi pada keputusan pembelian produk Mitra Iqra. Sebagaimana koefisien regresi sebesar 0,469.
3. Variabel *personal selling* (X1) dan Karakteristik produk secara simultan (bersama-sama) (X2) memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap keputusan pembelian produk Mitra Iqra'. Terlihat dari nilai  $F_{hitung} (59,977) > F_{tabel} (3,10)$  dengan probabilitas kurang dari 0,05. Selain itu Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,580. Artinya 58 % variabel keputusan pembelian dipengaruhi oleh variabel *personal selling* dan karakteristik produk. Maka *personal selling* dan karakteristik produk secara bersama-sama memiliki kontribusi terhadap keputusan pembelian produk Mitra Iqra'.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disajikan, maka penulis memberi saran sebagai berikut:

1. Bagi AJB Bumiputera Syariah

Dari pembahasan hasil penelitian menunjukkan variabel karakteristik produk memiliki nilai koefisien regresi yang lebih besar dibandingkan variabel *personal selling*, yaitu sebesar 0,469. Dengan demikian peneliti merekomendasikan kepada perusahaan untuk meningkatkan karakteristik produk melalui kreatifitas dan inovasi pada desain produk dan fitur agar dapat meningkatkan pembelian polis asuransi.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Untuk penelitian selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian dengan variabel-variabel lain yang mempengaruhi keputusan pembelian sehingga hasil penelitian dapat bermanfaat bagi perusahaan, khususnya AJB Bumiputera Syariah Cabang Semarang.