

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Hasil penelitian ini mengenai kualitas pelayanan dan harga terhadap keputusan pembelian paket umroh di PT. Baitul Maqdis Bekasi dapat diambil kesimpulan dari apa yang telah dirumuskan dalam rumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis dari uji t *coefficients* diperoleh nilai t-hitung untuk variabel Kualitas Pelayanan sebesar 4,688 dan sig-hitung sebesar 0,000. Dari hasil tersebut maka nilai t-hitung ($4,688 > t\text{-tabel } (1,293)$) dengan hal ini dinyatakan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Hal ini diikuti dengan pernyataan Sig-hitung ($0,000 < 0,1$) maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Yang artinya variabel Kualitas Pelayanan secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian paket umroh di PT. Baitul Maqdis Bekasi.
2. Berdasarkan hasil analisis dari uji t *coefficients* diperoleh nilai t-hitung untuk variabel Harga sebesar 5,144 dan sig-hitung sebesar 0,000. Dari hasil tersebut maka nilai t-hitung ($5,144 > t\text{-tabel } (1,293)$) dengan hal ini dinyatakan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Hal ini diikuti dengan pernyataan Sig-hitung ($0,000 < 0,1$) maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Yang artinya variabel Harga secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian paket umroh di PT. Baitul Maqdis Bekasi.
3. Berdasarkan tabel hasil uji F anova diperoleh nilai F-hitung (76,055) dengan tingkat signifikansi 0,000. Berdasarkan hasil tersebut, maka nilai F-hitung ($76,055 > F\text{-tabel } (2,38)$) dengan hal ini H_0 ditolak dan H_a diterima. Dan hal ini diperkuat oleh pernyataan selanjutnya yaitu Sig-hitung ($0,000 < 0,1$), maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa variabel X1 (Kualitas Pelayanan) dan X2 (Harga) secara bersama-sama berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian paket umroh di PT. Baitul Maqdis Bekasi.

B. Saran

Dari hasil penelitian ini, maka saran-saran yang dapat penulis sampaikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambah atau menemukan variabel baru yang berhubungan dengan keputusan pembelian, sehingga dapat memberikan informasi baru bahwa ada variabel lain yang dapat mempengaruhi

keputusan pembelian selain variabel kualitas pelayanan dan harga yang digunakan oleh peneliti dalam tugas akhirnya.

2. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat menggunakan obyek penelitian yang lainnya agar obyek yang lain juga dapat dijadikan obyek penelitian. Sehingga hasil penelitiannya pun dapat menggambarkan secara umum dan bervariasi.
3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambah dan memperbaiki instrumen pertanyaan atau pernyataan yang terdapat pada penelitian ini, karena instrumen pertanyaan dan pernyataan terbatas dan kurang memadai.
4. Bagi perusahaan PT. Baitul Maqdis Bekasi diharapkan dapat mempermudah sistematis pembayaran jamaah yang membeli paket umroh dengan menggunakan sistem waktu yang terarah. Dan fasilitas fisik yang berada di PT. Baitul Maqdis dapat di tingkatkan kembali.

