

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pada variabel *Perceived Value* terdapat pengaruh secara parsial pada kartu prabayar Telkomsel di konter Juragan Phone Card karena memiliki  $t$  hitung  $>$   $t$  tabel ( $2.946 > 1.660$ ) dan nilai signifikansi  $0,004 < 0,005$ , maka dapat disimpulkan bahwa variabel *Perceived Value* berpengaruh signifikan secara parsial terhadap minat beli konsumen kartu prabayar Telkomsel. Karena pelanggan dalam penelitian ini percaya bahwa kartu prabayar telkomsel menawarkan barang yang praktis untuk digunakan. Kartu prabayar Telkomsel berpengaruh secara parsial terhadap variabel *Trust* karena memiliki nilai signifikansi  $t$  hitung  $>$   $t$  tabel ( $4.518 > 1.660$ ) dan nilai signifikansi  $0,000$  yaitu lebih kecil dari  $0,005$  sehingga dapat disimpulkan variabel *Trust* berpengaruh signifikan terhadap Minat beli konsumen pada kartu prabayar Telkomsel di konter Juragan Phone Card secara parsial. Dengan demikian dapat diartikan bahwa konsumen masih memiliki kepercayaan terhadap kartu prabayar Telkomsel di konter Juragan Phone Card Banjarmasin. Semakin tinggi kepercayaan konsumen, maka

semakin tinggi juga kesetiaan pelanggan terhadap minat membeli kartu prabayar Telkomsel di konter Juragan Phone Card Banjarmasin.

2. Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda pada kolom ANOVA terdiri dari *Perceived Value* dan *Trust* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat beli secara simultan pada kartu prabayar Telkomsel di konter Juragan Phone Card Banjarmasin dikarenakan nilai F hitung  $>$  dari F tabel ( $35,126 > 3,09$ ) dan nilai signifikan  $0,00$  lebih kecil dari  $0,05$  dengan demikian dapat disimpulkan *Perceived Value* dan *Trust* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat beli secara simultan pada kartu prabayar Telkomsel Di Konter Juragan Phone Card Banjarmasin.

## **B. Saran**

1. Juragan Phone Card harus tetap meningkatkan kualitas produk yang ditawarkan untuk menciptakan minat konsumen untuk melakukan pembelian. Hal tersebut dapat dilakukan dengan memberikan garansi karena melalui garansi konsumen akan merasa lebih aman, nyaman dan percaya bahwa untuk membeli produk kartu prabayar Telkomsel di konter Juragan Phone Card Banjarmasin.
2. Juragan Phone Card hendaknya memberikan pelayanan harus tepat waktu dalam spesifikasi yang sama (tidak berubah) tanpa kesalahan

kapan saja pelayanan diberikan serta kerelaan untuk membantu konsumen dan memberikan *service* yang tepat.

3. Bagi peneliti dimasa pendatang. Peneliti berharap mampu menambahkan variabel lain yang lebih dapat mempengaruhi minat beli konsumen di konter Juragan Phone Card sehingga penelitian dengan model seperti ini menjadi lebih sempurna.