

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Memperhatikan hasil pembahasan pada Bab IV , maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis yang dirumuskan yaitu saluran distribusi dan kelengkapan produk memberikan pengaruh terhadap citra merek Pelumas Fastron di Bandar Lampung dapat diterima, jadi dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Dari hasil uji regresi linier berganda dapat diketahui bahwa pengaruh saluran distribusi dan kelengkapan produk sebesar  $R^2 = 0.509$  hal ini berarti sumbangan variabel X1 (Saluran Distribusi) dan X2 (Kelengkapan Produk) berperan dalam mempengaruhi setiap variabel Y (Citra Merek) sebesar 50,9% sedangkan koefisien R bernilai 0,713 yang mengartikan bahwa semakin nilai koefisien mendekati 1, maka semakin erat pengaruh yang terjadi antara variabel X terhadap variabel Y.
2. Hasil pengujian hipotesis secara menyeluruh F hitung lebih besar dibandingkan nilai F tabel ( $50,228 > 3,09$ ) maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, nilai signifikansi hasil *print out* ternyata dibawah alpha yang ditentukan 5% maka secara statistik bahwa secara keseluruhan variabel

3. bebas yaitu saluran distribusi dan kelengkapan produk berpengaruh terhadap citra merek Pelumas Fastron di Bandar Lampung.
4. Dari hasil pengujian hipotesis secara parsial dengan uji t pada  $\alpha = 5\%$  atau  $\alpha = 0,05\%$  diketahui bahwa nilai t hitung pada variabel saluran distribusi (X1), kelengkapan produk (X2) lebih besar dari t tabel yaitu 1,985. Hal ini berarti semua variabel kualitas produk (X) memiliki pengaruh yang positif terhadap citra merek Pelumas Fastron di Bandar Lampung. sehingga dapat disimpulkan bahwa  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak. Namun nilai dari t hitung dari variabel x yang memiliki nilai t hitung lebih besar adalah variabel X2 yaitu kelengkapan produk, ini berarti variabel tersebut sedikit lebih berpengaruh terhadap variabel Y dibandingkan dari pengaruh X2 terhadap Y.
5. Hampir seluruh jumlah responden yang menggunakan Pelumas Fastron adalah pria dengan jumlah responden sebanyak 94 orang, sedangkan wanita hanya 6 orang responden, dengan tingkat pendidikan terakhir didominasi pada tingkat Strata 1 sebesar 59% dan pekerjaan sebagai pegawai negeri sebesar 37% sebagai jenis pekerjaan dengan jumlah responden terbanyak. Tingkat frekuensi penggantian pelumas kendaraan terbanyak adalah lebih dari dua bulan sebesar 54% dengan tingkat pengeluaran sekali penggantian pelumas antara Rp 100.000 – Rp 200.000 sebanyak 58%.

## 5.2 Saran

Dari analisis yang telah dilakukan dan berdasarkan kesimpulan yang telah dibuat maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. PT Pertamina atau SPBU sebagai sarana pemasaran produk harus mampu mempertahankan kelengkapan produk yang dimiliki pada tiap-tiap unit yang tersebar di berbagai daerah dengan melakukan pengiriman tepat waktu, selalu menyediakan barang dengan jumlah yang selalu dapat memenuhi kebutuhan konsumen, serta menyediakan produk dalam berbagai jenis kemasan dan ukuran agar mereka tetap memberikan pandangan yang baik terhadap citra merek Pelumas Fastron itu sendiri.
2. PT Pertamina dan SPBU di wilayah Bandar Lampung perlu memperbaiki atau meningkatkan saluran distribusi yang mereka miliki dengan mengorganisir tiap-tiap saluran distribusi, menyebarkan saluran atau agen distribusi hingga ke tempat-tempat terkecil sehingga pengguna Pelumas Fastron terus merasa mudah untuk mendapatkan pelumas dengan kemudahan akses yang ditempuh. Perlu untuk disadari bahwa mempertahankan pelanggan jauh lebih baik dan menguntungkan dibanding mencari konsumen baru untuk dijadikan pelanggan dan membentuk citra merek yang baik bagi produk.
3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat meneliti dengan variabel-variabel lain di luar variabel yang telah diteliti ini agar memperoleh hasil yang lebih bervariasi.