

BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pengujian hipotesis, simpulan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. **Secara parsial**, Kualitas Layanan (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli Pertamina (Y) di Jakarta Utara. Artinya, semakin baik kualitas layanan yang diberikan SPBU, meliputi kecepatan antrean, sikap ramah petugas, serta kenyamanan fasilitas, semakin tinggi pula minat konsumen untuk membeli Pertamina. Harga (X2) juga terbukti berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap Minat Beli. Konsumen sangat sensitif terhadap harga dan menilai bahwa harga yang kompetitif akan meningkatkan kecenderungan mereka membeli Pertamina. Sementara itu, Distribusi (X3) tidak berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Minat Beli. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun ketersediaan dan akses Pertamina sudah baik, faktor distribusi dianggap sebagai standar dasar sehingga tidak lagi menjadi pendorong utama dalam meningkatkan minat beli.
2. **Secara simultan**, ketiga variabel independen, yaitu Kualitas Layanan (X1), Harga (X2), dan Distribusi (X3), berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli Pertamina (Y). Hal ini ditunjukkan oleh hasil uji F yang signifikan, sehingga dapat disimpulkan bahwa kombinasi ketiga variabel tersebut bersama-sama berperan penting dalam meningkatkan minat beli konsumen. Model regresi penelitian ini mampu menjelaskan 60,3% variasi Minat Beli Pertamina, sedangkan sisanya 39,7% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.
3. **Variabel yang paling dominan** memengaruhi Minat Beli Pertamina adalah Harga (X2), yang ditunjukkan oleh nilai koefisien beta tertinggi dibandingkan variabel lainnya. Dengan demikian, faktor harga menjadi penentu utama dalam keputusan konsumen untuk membeli Pertamina,

meskipun kualitas layanan juga berperan penting sebagai faktor pendukung, sedangkan distribusi lebih berfungsi sebagai prasyarat dasar yang sudah dianggap memadai oleh konsumen.

5.2 Saran

Berdasarkan simpulan dan temuan penelitian yang telah diperoleh, berikut adalah beberapa saran yang dapat diajukan, baik untuk implementasi di lapangan maupun untuk pengembangan penelitian di masa mendatang:

a. Saran untuk Implementasi di Lapangan (Bagi Pertamina/SPBU).

Pertamina disarankan untuk memprioritaskan strategi yang berpusat pada harga karena merupakan faktor paling dominan dalam memengaruhi minat beli Pertamina. Ini dapat diwujudkan melalui program loyalitas atau promosi harga yang terkomunikasi secara efektif nilai produknya. Kualitas layanan juga harus terus dipertahankan dan ditingkatkan melalui pelatihan petugas dan pemeliharaan fasilitas SPBU, mengingat pengaruh signifikannya terhadap minat beli. Sementara itu, distribusi yang sudah sangat baik perlu terus dijaga ketersediaannya sebagai standar, namun fokus inovasi dapat dialihkan pada pengembangan layanan bernilai tambah untuk membedakan Pertamina di pasar yang kompetitif.

b. Saran untuk Penelitian Selanjutnya.

Peneliti selanjutnya disarankan untuk mengeksplorasi faktor-faktor lain yang turut memengaruhi minat beli Pertamina, seperti promosi, citra merek, atau demografi konsumen, guna menjelaskan sisa variasi yang belum terungkap dalam model ini. Penting juga untuk melakukan penelitian serupa di wilayah geografis yang berbeda atau menggunakan metode kualitatif guna menggali pemahaman secara lebih menyeluruh mengenai perbedaan pengaruh masing-masing faktor dalam konteks yang bervariasi.