

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 1.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan bahwa dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

- 1) Hasil uji t variabel lokasi berkoefisien positif  $t_{hitung} > t_{tabel}$  sebesar  $5,883 > t_{tabel} 1,660$  dan nilai sig sebesar  $sig 0,000 < sig 0,05$ . Hal ini menunjukkan lokasi memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan pada variabel lokasi (X1) terhadap keputusan pembelian (Y) air minum isi ulang Depot Ulang Malaka Jaya Plast. Kenaikan satu satuan pada variabel lokasi maka terjadi peningkatan pada satu satuan keputusan pembelian.
- 2) Berdasarkan hasil uji t variabel kualitas pelayanan  $t_{hitung} 5,671 > t_{tabel} 1,660$  dengan tingkat signifikan  $0,000 < 0,05$  sehingga dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, maka secara parsial terdapat pengaruh positif signifikan kualitas pelayanan (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) air minum isi ulang Depot Malaka Jaya Plast. Kenaikan satu satuan pada variabel kualitas pelayanan maka terjadi peningkatan pada satu satuan keputusan pembelian.
- 3) Hasil uji F Anova menunjukkan kecocokan model yang dibangun yakni secara simultan terdapat pengaruh variabel lokasi, kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian dengan nilai Koefisien Determinasi (KD) yang terdapat dalam kolom Adjusted R Square sebesar 0,772 sama dengan 77% hal ini berarti lokasi, kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian sebesar 77% dan sisanya 23% ( $100\% - 77\%$ ) dipengaruhi oleh variabel atau faktor-faktor lain yang tidak diteliti peneliti ini.

## 1.2 Saran – Saran

Berikut ini adalah beberapa saran yang dapat penulis sampaikan kepada pemilik air minum isi ulang Depot Malaka Jaya Plast dan peneliti selanjutnya yang dapat dijadikan acuan untuk perbaikan dalam upaya untuk meningkatkan keputusan pembelian yaitu sebagai berikut.

1. Saran untuk pemilik air minum isi ulang Depot Malaka Jaya Plast
  - a. Agar bisa menjadikan hasil penelitian sebagai referensi dengan meningkatkan penelitian lokasi dan kualitas pelayanan sehingga keputusan pembelian dapat meningkat
  - b. Agar keputusan pembelian meningkat, sebaiknya perusahaan mengusahakan lokasi yang strategis dan terjangkau serta kualitas pelayanan yang baik untuk membuat perusahaan semakin maju.
2. Untuk Penelitian Selanjutnya

Hasil penelitian nilai Koefisien Determinasi (KD) yang terdapat dalam kolom adjusted R Square sebesar 0,772 atau sama dengan 77% hal ini berarti lokasi, kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian sebesar 77%, dan sisanya 23% (100% - 77%) dipengaruhi variabel lain yang tidak yang tidak diteliti penelitian ini. Disarankan kepada peneliti berikutnya memasukkan variabel lain selain lokasi dan kualitas pelayanan yang terbukti berpengaruh terhadap keputusan pembelian seperti: Promosi, Produk, distribusi dan masih banyak lainnya.