

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. KESIMPULAN**

Berdasarkan uraian hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Secara parsial bahwa variabel Kualitas Produk (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pegawai Cafe Dermaga Ajamu. Hasil uji parsial (uji t) dengan  $T_{hitung} (4,545) > T_{tabel} (2,004)$  dengan nilai signifikan  $0.000 < 0.05$ . maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Kualitas Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian.
2. Secara parsial bahwa Lokasi (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pegawai Cafe Dermaga Ajamu dengan  $T_{hitung} (2,206) > T_{tabel} (2,004)$ . dengan nilai signifikan  $0.032 < 0.05$ . maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian.
3. Secara parsial bahwa Word of Mouth (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pegawai Cafe Dermaga Ajamu dengan  $T_{hitung} (2,153) > T_{tabel} (2,004)$  dengan nilai signifikan  $0.025 < 0.05$ . maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Word of Mouth berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian.

4. Secara Koefesien Determinasi ( $R^2$ ) bahwa variabel Kualitas Pelayanan (X1), Lokasi (X2) dan Word of Mouth (X3) terhadap Keputusan Pembelian (Y) sebesar 57,3 %. Artinya memiliki hubungan erat, melalui pengujian determinasi (R Square) sebesar 0,573 berarti 57,3 % faktor-faktor Keputusan Pembelian <sup>74</sup> pegawai Cafe Dermaga Ajamu dapat dijelaskan oleh Kualitas Pelayanan, Lokasi dan Word of Mouth. Sedangkan sisanya 42,7 % dapat dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

## B. SARAN

Berdasarkan analisis dan kesimpulan penelitian, maka diajukan saran sebagai berikut :

### 1. Bagi Kepala Cafe Dermaga Ajamu

Adapun saran yang dapat saya berikan kepada owner Cafe Dermaga Ajamu untuk mengetahui bahwa seberapa penting Kualitas Pelayanan, Lokasi dan Word of Mouth mampu meningkatkan Keputusan Pembelian konsumen, yang pada gilirannya akan tercapai tujuan perusahaan.

### 2. Bagi Pegawai Cafe Dermaga Ajamu

Penelitian ini diharapkan menjadi masukan bagi para pegawai Cafe Dermaga Ajamu, untuk senantiasa meningkatkan Kualitas Pelayanan supaya Keputusan Pembelian semakin baik.

### 3. Bagi peneliti dimasa datang

Bagi peneliti dimasa datang diharapkan lebih teliti dalam melakukan penelitian, seperti dengan memahami dengan baik isi kuesioner yang disebarkan kepada responden, supaya data yang didapat benar-benar menunjukkan karakteristik dari responden, dan sedapat mungkin mencegah responden menjawab secara sembarangan.