

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka peneliti dapat mengambil beberapa kesimpulan dari hasil penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh positif antara Strategi Pemasaran terhadap Keputusan Pembelian Jasa. Diperoleh nilai  $T_{hitung}$  sebesar  $2,148 > T_{tabel}$  yaitu 1,66 dengan tingkat signifikansi lebih kecil dari 0,05 yaitu 0,034 dan koefisien regresi mempunyai nilai positif sebesar 0,172.
2. Terdapat pengaruh positif antara Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Jasa. Diperoleh nilai  $T_{hitung}$  sebesar  $2,945 > T_{tabel}$  yaitu 1,66 dengan tingkat signifikansi lebih kecil dari 0,05 yaitu 0,004 dan koefisien regresi mempunyai nilai positif sebesar 0,324.
3. Terdapat pengaruh positif dan signifikan dari variabel Strategi Pemasaran dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Jasa pada PT Gabe Savana Berlian. Hal ini ditunjukkan dengan hasil uji F dengan perolehan nilai  $F_{hitung}$  sebesar  $7,661 > F_{tabel}$  2,70 dan nilai signifikansi sebesar  $0,001 < 0,05$ . Hasil uji  $R^2$  adalah 0,119 yang menunjukkan besarnya pengaruh Strategi Pemasaran dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Jasa pada PT Gabe Savana Berlian adalah sebesar 11,9% dan sisanya 88,1% dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, berikut beberapa saran yang dapat penulis berikan sebagai masukan di masa mendatang :

1. Bagi PT Gabe Savana Berlian

Berdasarkan hasil penelitian, diharapkan agar PT Gabe Savana Berlian dapat mempertahankan faktor-faktor yang dapat meningkatkan

Keputusan Pembelian Jasa. Mengingat ketatnya persaingan, maka disarankan agar PT Gabe Savana Berlian dapat lebih bijak dalam menentukan Strategi Pemasaran yang sesuai dengan manfaat dan finansial konsumen dari jasa PT Gabe Savana Berlian yang digunakan.

## 2. Bagi Peneliti

Dalam hasil penelitian ini diketahui bahwa bukan variabel Strategi Pemasaran dan Kualitas Pelayanan yang dapat meningkatkan Keputusan Pembelian Jasa tetapi masih banyak faktor lain yang tidak diteliti oleh peneliti ini. Peneliti memberikan saran agar dapat dikembangkan lagi model penelitian ini untuk menambahkan beberapa lagi yang dapat ditemukan di tempat penelitian lainnya.

## 3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan agar lebih meningkatkan dan mengembangkan penelitian ini maka disarankan selanjutnya mengidentifikasi dan meneliti faktor-faktor lain yang mempengaruhi Keputusan Pembelian Jasa pada PT Gabe Savana Berlian.