

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut :

1. Responden dalam penelitian ini sebagian besar berjenis kelamin laki-laki, berumur antara 31 – 40 tahun, berpendidikan SMA, bekerja sebagai karyawan dan berpenghasilan Rp. 1.000.000,00–Rp. 1.999.999,00- per bulan.

2. Hasil analisis regresi linear sederhana yang telah dilakukan menunjukkan hal-hal sebagai berikut :

Persamaan atau estimasi regresi yang dapat dituliskan berdasarkan hasil pengolahan data dapat dituliskan :  $\hat{Y} = 1,221 + 0,706X$

3. Hasil koefisien korelasi menunjukkan nilai R sebesar 0,503. artinya antara bauran pemasaran dan loyalitas konsumen terdapat hubungan yang kuat.
4. Hasil koefisien determinasi ( $R^2$ ) menunjukkan bahwa nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) yang diperoleh sebesar 0,253. Artinya bahwa sebesar 25,3% loyalitas konsumen membeli air galon merek Aer Qua di kota Pontianak dipengaruhi oleh variabel bauran pemasaran, sedangkan sisanya yaitu sebesar 74,7% dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

5. Hasil uji kelayakan model menunjukkan nilai F hitung  $33,149 > F$  tabel 3,94, maka dapat disimpulkan bahwa model regresi linier sederhana dapat digunakan untuk memprediksi loyalitas konsumen membeli air galon merek Aer Qua yang dipengaruhi oleh bauran pemasaran.

## **B. Saran**

Dari hasil kesimpulan di atas, maka penulis dapat memberikan beberapa saran yang dapat digunakan sebagai masukan bagi perusahaan sebagai berikut :

1. Pada umumnya konsumen pasti menginginkan proses pelayanan yang cepat. Oleh Karena itu, PD. Aer Qua harus memperhatikan masalah ini, misalnya menunggu terlalu lama, memberikan berbagai kemudahan-kemudahan dalam hal pelayanan kepada konsumen, dan sebagainya.
2. Pihak perusahaan harus tetap menjaga dan memperhatikan kualitas air yang terjamin kebersihannya yang dibuktikan dari Dinas Kesehatan Kota Pontianak.
3. Disarankan agar perusahaan untuk menurunkan harga jual air galon yang relatif harganya masih tinggi dan harus konsisten dengan isi air galon sebanyak 19 liter sehingga konsumen akan tetap loyal menjadi pelanggan PD. Aer Qua di Kota pontianak.