

\

BAB V
SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijelaskan penulis pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa.

1. Adanya pengaruh signifikan dari variabel *personal selling* terhadap keputusan pembelian pada PT Superindo Karya Gemilang, hal ini didapatkan dari hasil uji parsial dengan diperolehnya t hitung lebih besar dari pada t tabel.
2. Adanya pengaruh signifikan dari variabel *sales promotion* terhadap keputusan pembelian pada PT Superindo Karya Gemilang, hal ini didapatkan dari hasil uji parsial dengan diperolehnya t hitung pada variabel harga lebih dari pada tabel t tabelnya.
3. Adanya pengaruh signifikan dari variabel distribusi terhadap keputusan pembelian pada PT Superindo Karya Gemilang, hal ini didapatkan dari hasil uji parsial dengan diperolehnya t hitung pada variabel harga lebih dari pada tabel t tabelnya.
4. Terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel *personal selling*, *sales promotion* dan distribusi terhadap keputusan pembelian pada PT Superindo Karya Gemilang, hal ini menunjukkan dari hasil uji f atau simultan diperolehnya nilai f hitung lebih besar dari pada f tabel.

5.2 Saran

Adapun saran yang dapat peneliti berikan pada penelitian adalah sebagai berikut:

1. Penelitian selanjutnya dapat menambahkan jumlah sampel dan tahun pengamatan untuk menghasilkan hasil yang lebih banyak dan menyeluruh.
2. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat mneliti tentang *personal selling*, *sales promotion* dan distribusi yag mempengaruhi keputusan pembelian yang variabelnya tidak terdapat dalam penelitian ini.
3. Hasil penelitian bahwa *personal selling*, *sales promotion* dan distribusi terhadap keputusan pembelian, untuk ini diharapkan kepada PT Superindo Karya Gemilang agar selalu aware dalam memberikan yang terbaik bagi pelanggan agar tetap berkompetisi sehingga menghasilkan kesetiaan pelanggan.