

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Sesuai dari hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Citra merek berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk MaxTea Tarikk pada PT Sinar Mitra Usaha.
2. Kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk MaxTea Tarikk pada PT Sinar Mitra Usaha.
3. Penjualan pribadi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk MaxTea Tarikk pada PT Sinar Mitra Usaha.
4. Citra merek, kualitas produk dan penjualan pribadi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk MaxTea Tarikk pada PT Sinar Mitra Usaha.

#### **5.2. Saran**

Dalam penelitian ini, penulis menyarankan untuk peneliti selanjutnya untuk bisa menambah variabel-variabel lain yang dapat mempengaruhi terhadap keputusan pembelian, selain citra merek, kualitas produk dan penjualan pribadi karena terdapat 43,70% keputusan pembelian dipengaruhi oleh faktor lain diluar variabel bebas dalam penelitian ini.

Saran untuk PT Sinar Mitra Usaha yaitu, perusahaan diperlukan untuk selalu meningkatkan dan mempertahankan citra merek dari produk MaxTea agar selalu diingat oleh konsumen dan mampu bersaing terhadap produk pesaing yang sejenis. Dalam kualitas produk, Perusahaan diperlukan untuk selalu memperhatikan kualitas dari produk MaxTea Tarikk, agar bisa sesuai dengan harapan kosumen. Perusahaan juga harus memperhatikan kegiatan penjualan pribadi yang dilakukan oleh tenga kerja *salesman* dan spg (*sales promotion girl*) yaitu bagaimana cara mereka menawarkan produk kepada calon pelanggan untuk melakukan pembelian.