

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Dari pembahasan diatas serta dari beberapa sumber yang didapat yang diuraikan sebelumnya, kesimpulannya yang bisa diambil yaitu:

1. Harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian PT Jumbo Power International Batam sebesar 0.6%
2. Harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian PT Jumbo Power International Batam sebesar 0.6%
3. Iklan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian PT Jumbo Power International Batam sebesar 33.8%
4. Kualitas berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian PT Jumbo Power International Batam sebesar 15.7%
5. Harga, iklan, kualitas pelayanan berpengaruh simultan terhadap keputusan pembelian PT Jumbo Power International Batam sebesar 50.5%

#### **5.2. Saran**

Saran yang bisa diberikan oleh penulis dalam penelitian ini, berikut ini :

1. Bagi menjual produk harus berperan aktif untuk melakukan strategi pemasaran yang menarik agar produk yang ditawarkan bisa memiliki daya saing dan bisa laku dipasaran

2. Agar produk selalu diingat oleh penggunanya, utamakan lah pelayanan yang baik.