

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil dari pengujian dan pembahasan yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, maka peneliti menarik kesimpulan yang akan dijelaskan sebagai berikut:

1. Citra merek berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian PT Amway cabang Batam.
2. Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian PT Amway cabang Batam.
3. Secara Bersamaan variabel citra merek dan promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian PT Amway cabang Batam.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil analisis pembahasan serta beberapa kesimpulan pada penelitian ini, adapun usulan dan saran yang perlu menjadi bahan pertimbangan bagi PT Amway cabang Batam dalam upaya meningkatkan keputusan pembelian adalah sebagai berikut:

1. PT Amway cabang Batam dengan merek yang belum dikenal di Batam akan membuat kurang percayanya masyarakat Batam untuk membeli produk yang di jual PT Amway cabang Batam. Perusahaan harus membuat citra yang positif di masyarakat Batam membuat masyarakat Batam percaya produk yang dijual PT Amway cabang Batam.

2. Perusahaan selain membut citra merek yang baik perusahaan juga harus meningkatkan promosi agar konsumennya bisa mengetahui tentang suatu produk yang dijual perusahaannya.
3. Perlunya pengamatan yang lebih serius terhadap permasalahan citra merek dan promosi ini, dikarenakan jika perusahaan ingin meningkatkan penjualan serta memperoleh laba yang lebih besar maka perusahaan perlu melakukan citra merek yang positif dan strategi promosi yang tepat kepada pelanggan.