

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Dari uji analisa dan pembahasan mengenai pengaruh *personal selling*, promosi, ketersediaan produk terhadap keputusan pembelian di PT Maju Telekomunikasi Batam, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. *Personal selling* berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian.
2. Promosi berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian.
3. Ketersediaan produk berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian.
4. *Personal selling*, promosi, dan ketersediaan produk berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, saran yang dapat diajukan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Diharapkan PT Maju telekomunikasi dapat mempertahankan dan meningkatkan keputusan pembelian sesuai dengan tujuannya, salah satu cara yaitu meningkatkan promosi dengan memberikan informasi tentang produk *handphone*, dan ketersediaan produk, sehingga konsumen menjadi pelanggan tetap dan tidak berpindah ke perusahaan penjualan yang lain.

2. Untuk meningkatkan keputusan pembelian konsumen, diharapkan perusahaan dapat menentukan tolok ukur yang dapat memaksimalkan keputusan pembelian dengan cara menjaga mutu produk, memberikan informasi yang detail dan benar, serta ketepatan janji dan tanggung jawab.