

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dibuat maka dapat di simpulkan sebagai berikut :

1. Strategi pemasaran (X1) memiliki pengaruh signifikan secara parsial terhadap minat beli (Y) pada PT Glory Point Batam.
2. Pelayanan (X2) memiliki pengaruh signifikan secara parsial terhadap minat beli (Y) pada PT Glory Point Batam.
3. Promosi (X3) memiliki pengaruh signifikan secara parsial terhadap minat beli (Y) pada PT Glory Point Batam.
4. Strategi pemasaran (X1), pelayanan (X2) dan promosi (X3) memiliki pengaruh signifikan secara simultan terhadap minat beli (Y) pada PT Glory Point Batam.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan penelitian di atas, maka peneliti mencoba memberikan saran sebagai berikut :

1. Terkait dengan strategi pemasaran produk peneliti memberikan saran kepada PT Glory Point Batam agar dapat terus mempertahankan atau bahkan meningkatkan kualitas produk agar kedepannya minat beli konsumen dapat meningkat.
2. Terkait dengan pelayanan peneliti memberikan saran kepada PT Glory Point

Batam agar dapat mempertahankan dan dapat meningkatkan pelayanan seperti seperti keterampilan karyawan dalam memberikan pelayanan agar kedepannya minat beli konsumen dapat meningkat.

3. Terkait dengan promosi peneliti memberikan saran kepada PT Glory Point Batam agar dapat mempertahankan dan dapat meningkatkan promosi untuk lebih baik lagi dengan memperbaiki cara melakukan promosi dan media yang digunakan agar kedepannya minat beli konsumen dapat meningkat.
4. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan melalui penelitian ini mampu memperluas cakupan penelitian seperti memperluas variabel yang akan diteliti misalnya harga, saluran distribusi, keragaman produk dan lain sebagainya.