

BAB IV

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Bedasarkandari hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijelaskan peneliti pada bab sebelumnya, maka disimpulkan bahwa:

1. Kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada PT Rodamas Makmur Motor Batam. Berdasarkan hasil uji t dengan nilai thitung $>$ ttabel ($2,351 > 1,65336$) dengan nilai signifikan $0,20 < 0,05$.
2. Promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada PT Rodamas Makmur batam. Berdasarkan hasil uji t dengan nilai thitung $>$ ttabel ($12,037 > 1,65336$) dan nilai signifikan $0,000 < 0,05$.
3. Kualitas pelayanan dan promosi secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian pada PT Rodamas makmur Motor Batam. Berdasarkan hasil uji F dengan nilai Fhitung $>$ Ftabel ($106,419 > 3,05$) dan nilai signifikan $0,000 < 0,05$.

5.2 Saran

Bedasarkan kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian ini, maka diajukan beberapa saran sebagai pelengkap terhadap hasil penelitian dan rekomendasi yang dapat diberikan untuk penelitian yang akan datang sebagai berikut:

1. Untuk dapat meningkatkan keputusan pembelian pada PT Rodamas Makmur Motor Batam dengan memperhatikan kualitas pelayanan yang terdiri dari *tangible* (bentuk fisik), *reability* (keandalan), *assurance* (jaminan), *empathy* (empati), *responsiveness* (daya tanggap).
2. Manajemen PT Rodamas Makmur Motor Batam sebaiknya lebih kreatif lagi dalam memperkenalkan produknya kepada calon konsumen, misalnya melakukan pameran dan iklan yang lebih menarik untuk mendapatkan konsumen
3. Untuk penelitian selanjutnya disarankan untuk menambah variabel independen lainnya selain kualitas pelayanan dan promosi yang dapat memengaruhi keputusan pembelian.