

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis pada PT Maju Telekomunikasi Batam menggunakan teori yang telah ada serta pembahasan yang dilakukan pada bab sebelumnya maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian
2. Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian
3. Harga dan promosi secara bersama – sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dalam penelitian ini penulis memiliki saran sebagai masukan sebagai berikut:

1. Menetapkan harga yang sesuai dengan harapan pelanggan, dengan adanya harga yang sesuai dengan harapan atau keinginan pelanggan maka akan membuat pelanggan atau calon pelanggan tersebut tertarik untuk membeli atau memakai produk tersebut.
2. Perusahaan dianjurkan melakukan peningkatan promosi agar pelanggan lebih mengenal produk yang dipasarkan. Bukan hanya promosi di *social*

media bahkan juga ditelevisi, surat kabar, radio serta iklan yang dipasang di lingkungan dimana masyarakat berada.