

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan pengamatan dan pembahasan teori PT Billindo Utama pada bab-bab sebelumnya, maka peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di PT Billindo Utama di Kota Batam.
2. Kepercayaan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di PT Billindo Utama di Kota Batam.
3. Kemudahan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di PT Billindo Utama di Kota Batam.
4. Secara bersamaan variable promosi, kemudahan, dan kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap keputusan pembelian di PT Billindo Utama di Kota Batam.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil dari pembahasan serta yang dijelaskan, saran yang bisa disebutkan terkait penelitian ini yaitu:

1. Diharapkan pada penelitian selanjutnya, variabel independen yang mempengaruhi keputusan pembelian yang digunakan dalam penelitian ini dapat ditambahkan atau diganti, sehingga dapat digunakan semaksimal mungkin dan memberikan referensi yang berguna untuk penelitian selanjutnya.

-
2. Diharapkan pada penelitian berikutnya, untuk memperluas data penelitian yang diambil, contohnya dengan mengubah dan mengambil objek penelitian yang berbeda.