

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang diperoleh pada bab sebelumnya, penulis menjabarkan kesimpulan sebagai berikut.

1. Variabel Promosi (X1) berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Variabel Keputusan Pembelian (Y1) Furniture pada PT Saf Mitra Abadi.
2. Variabel Kualitas Pelayanan (X2) berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Variabel Keputusan Pembelian (Y1) Furniture pada PT Saf Mitra Abadi.
3. Variabel Kualitas Produk (X3) tidak berpengaruh secara signifikan dan negatif terhadap Variabel Keputusan Pembelian (Y1) Furniture pada PT Saf Mitra Abadi.
4. Variabel promosi (X1) dan kualitas pelayanan (X2) secara bersama-sama mempunyai pengaruh terhadap keputusan pembelian secara positif dan signifikan terhadap Variabel Keputusan Pembelian (Y1) Furniture pada PT Saf Mitra Abadi dan Variabel Kualitas Produk (X3) tidak berpengaruh secara signifikan dan negatif terhadap variabel Keputusan Pembelian (Y) Furniture pada PT Saf Mitra Abadi di karenakan kurangnya bentuk fisik produk yang di tawakan sehingga sering terjadinya kerusakan atau kecatatan pada produk.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diperoleh dari penelitian ini, maka saran yang dapat diajukan adalah sebagai berikut:

1. PT Saf Mitra Abadi hendaknya memperhatikan kembali variabel promosi, kualitas pelayanan dan kualitas produk yang telah ditawarkan kepada konsumen. Baik secara parsial maupun simultan variabel promosi, kualitas pelayanan dan kualitas produk memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian dengan tingkat korelasi yang positif dan signifikan.
2. Peneliti berharap pada penelitian selanjutnya sanggup untuk menambah variabel independen lainnya selain promosi, kualitas pelayanan dan kualitas produk yang tentunya mempengaruhi variabel dependen keputusan pembelian serta hasil dari penelitian ini dapat dipakai sebagai acuan, pedoman dan perbandingan untuk melaksanakan penelitian yang mirip dimasa akan datang.