

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Komunikasi Pemasaran berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan pembelian di perusahaan Kreatif Computer Kota Metro.
2. Sistem pelayanan memiliki pengaruh dan signifikan terhadap keputusan pembelian.
3. Kepuasan konsumen berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan pembelian.
4. Komunikasi Pemasaran, sistem pelayanan, dan kepuasan konsumen memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan, peneliti mempunyai beberapa saran sebagai berikut:

1. Komunikasi pemasaran dapat mempengaruhi keputusan pembelian, oleh karena itu perusahaan disarankan untuk meningkatkan komunikasi pemasaran kepada konsumen dengan berbagai cara misalnya komunikasi langsung maupun tidak langsung dengan berbagai media seperti internet dan media massa lainnya.
2. Sistem pelayanan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian. Oleh sebab itu, peneliti menyarankan agar terus meningkatkan kualitas pelayanan oleh perusahaan Kreatif computer terhadap konsumen. Sistem pelayanan dapat ditingkatkan dengan cara menjalin kehandalan, keterpercayaan, dan tanggung jawab dari seluruh karyawan perusahaan.

3. Kepuasan konsumen berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Oleh sebab itu, peneliti menyarankan agar konsumen puas maka perusahaan harus melayani konsumen dengan baik, memberikan produk berkualitas dan memiliki ketanggapan yang tinggi terhadap kebutuhan konsumen.