

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka dapat di Tarik kesimpulan bahwa:

1. Kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada UD. Zeo Parfum.
2. Promosi penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian UD. Zeo Parfum Medan.
3. Kualitas pelayanan dan promosi penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian UD. Zeo Parfum Medan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti dapat memberikan saran sebagai berikut :

1. Kepada UD Zeo untuk lebih meningkatkan lagi keputusan pembelian, UD Zeo dapat memberikan promo kepada pelanggan nya, seperti promo diskon pembelian parfum pada hari besar, diskon pembelian parfum apabila melakukan pembelian dalam kuantitas yang besar, karena ini akan meningkatkan keputusan pembelian konsumen, dan untuk meningkatkan keputusan pembelian juga dapat menggunakan metode pemberian beberapa terster aroma parfum kepada konsumen, agar konsumen memiliki referensi yang banyak ketika membeli parfum di UD Zeo parfum, hal ini akan dapat meningkatkan keputusan konsumen dan akan berdampak positif bagi

peningkatan target dan realisasi penjualan pada UD Zeo Parfum.

2. Kepada pemilik UD Zeo Parfum untuk menampung segala keluhan konsumen dapat dilakukan kotak saran pada toko agar setiap saran yang diberikan dapat diketahui langsung oleh pemilik parfum Zeo dan ini akan lebih memudahkan pegawai dalam menampung keluhan dan saran dari konsumen, karena setiap keluhan dan saran yang diperhatikan secara baik akan memberikan inovasi-inovasi baru kepada UD Zeo Parfum untuk lebih mengembangkan lagi usahanya.
3. Kepada kepada pemilik usaha Zeo Parfum untuk selalu meng-update akun sosial media seperti instagram,tiktok,facebook guna untuk memperluas ruang lingkup penjualan Zeo Parfum. Dengan selalu memperbaharui feeds dan posting akun sosial media memperluas ruang lingkup penjualan. Selain itu, dari sosial media ini juga dapat memperkenalkan produk parfum dengan secara detail, yang dimana ini akan memberikan dampak yang sangat baik untuk mempromosikan penjualan UD Parfum Zeo.
4. Kepada peneliti selanjutnya yang melakukan penelitian serupa, disarankan untuk mencoba meneliti diluar dari variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini, hal ini disebabkan pada dasarnya ada banyak variabel lain yang dapat mempengaruhi naik turunnya kinerja pegawai.