

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

1. Pengaruh promosi penjualan didapat sebesar 37,4% maka dikatakan rendah
2. Dari hasil penelitian diketahui bahwa pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian Handphone Merk *Samsung* pada konter sriwijaya seluler mempunyai pengaruh yang positif tetapi masih dalam katagori rendah
3. Promosi yang dilakukan Konter Sriwijaya seluler Palembang sesuai dengan jawaban responden yaitu mereka setuju pelaksanaan promosi yang digunakan.

5.2 SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan tersebut maka peneliti dapat memberikan saran sebagai berikut :

1. Sebaiknya perusahaan jangan hanya terpaku pada promosi tetapi dengan metode lain seperti meningkatkan kualitas layanan, dan produk dan lain-lain.
2. Perusahaan bisa memberikan garansi kepada pelanggan yaitu gratis hanya untuk servis handphone dalam jangka waktu yang ditentukan