

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis penelitian yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut

- a. *Personal selling* (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) sebesar 33,6%.
- b. Citra perusahaan (X2) berpengaruh positif dan signifikan keputusan pembelian (Y) sebesar 73,4%.
- c. *Personal selling* (X1) dan citra perusahaan (X2) berpengaruh secara simultan antara *personal selling* (X1) dan citra perusahaan (X2) terhadap keputusan pembelian sebesar 65%. Sisanya dipengaruhi oleh variabel lain seperti produk, harga, dan lain sebagainya.

5.2 Saran

Adapun saran yang kami dapat berikan untuk PT Sako Utama Wisata adalah sebagai berikut:

- a. PT Sako Utama Wisata diharapkan untuk terus melakukan komunikasi dengan konsumen mulai dari pendekatan kepada pelanggan baru atau menjaga hubungan dengan pelanggan lama, presentasi penjualan, menangani keberatan konsumen sampai menutup penjualan secara baik agar setiap proses yang dilakukan perusahaan dapat terus melekat dihati konsumen hingga melakukan pembelian ulang dan bila perlu konsumen merekomendasikan kepada orang lain mengenai jasa wisata yang ditawarkan oleh PT Sako Utama Wisata, dengan terus meningkatkan kemampuan *personal selling* dalam melayani konsumen.
- b. PT Sako Utama Wisata diharapkan untuk dapat memberi perhatian lebih terhadap citra perusahaan yang sudah melekat dalam diri masyarakat. Perusahaan juga harus meningkatkan pelayanan sebelum ataupun sesudah

pembelian agar dapat menjaga hubungan jangka panjang konsumen dengan baik.