

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian pada bab sebelumnya mengenai “Pengaruh Produk Dan Kegiatan Personal Selling Terhadap Keputusan Konsumen Dalam Memilih Instalasi Pengolahan Air Limbah Merek BMR Pada PT. Cahaya Mas Cemerlang” maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Hasil Parsial (Uji t) variabel Produk berpengaruh terhadap Keputusan Konsumen Dalam Memilih Instalasi Pengolahan Air Limbah Merek BMR Pada PT. Cahaya Mas Cemerlang. Artinya semakin baik produk yang diberikan PT. Cahaya Mas Cemerlang maka akan meningkatkan keputusan konsumen Dalam Memilih Instalasi Pengolahan Air Limbah Merek BMR.
2. Hasil Parsial (Uji t) variabel Kegiatan Personal Selling berpengaruh terhadap Keputusan Konsumen Dalam Memilih Instalasi Pengolahan Air Limbah Merek BMR Pada PT. Cahaya Mas Cemerlang. Artinya semakin baik Kegiatan Personal Selling yang diberikan PT. Cahaya Mas Cemerlang maka akan meningkatkan keputusan konsumen Dalam Memilih Instalasi Pengolahan Air Limbah Merek BMR.
3. Variabel bebas secara simultan (Uji f) yang terdiri dari produk ( $X_1$ ) dan kegiatan personal selling ( $X_2$ ) berpengaruh terhadap Keputusan Konsumen Dalam Memilih Instalasi Pengolahan Air Limbah Merek BMR Pada PT. Cahaya Mas Cemerlang.

## 5.2 Implementasi Manajerial

Setelah menyimpulkan hasil analisis, maka penulis memberikan implementasi manajerial, sebagai berikut:

1. Bagi Akademis
  - a. Penelitian yang mempengaruhi keputusan konsumen sebaiknya tidak hanya dilihat dari satu atau dua variabel seperti produk dan kegiatan *personal selling*, tetapi ada variabel atau faktor lain yang juga dapat mempengaruhi hal tersebut seperti harga, promosi, distribusi, orang, proses, dan bukti fisik.
  - b. Penelitian selanjutnya jumlah sampel agar dapat digeneralisasi lebih baik lagi.
  - c. Penelitian selanjutnya tidak hanya untuk perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur, akan tetapi melakukan penelitian di perusahaan lainnya.
2. Bagi perusahaan PT. Cahaya Mas Cemerlang
  - a. Berdasarkan hasil penelitian ini, Produk merupakan variabel yang paling dominan. Oleh karena itu, perusahaan sebaiknya tetap mempertahankan kualitas produk yang dapat menarik perhatian pelanggan atau konsumen karena ini sebagai salah satu cara untuk mempertahankan konsumen yang sudah ada dan juga merupakan daya tarik konsumen dalam memilih Instalasi Pengolahan Air Limbah Merek BMR Pada PT. Cahaya Mas Cemerlang.
  - b. PT. Cahaya Mas Cemerlang diharapkan memberikan strategi pemasaran seperti kegiatan *personal selling* yang lebih baik lagi untuk memberikan minat bagi konsumen dalam memilih Instalasi Pengolahan Air Limbah Merek BMR, karena jika kegiatan *personal selling* kurang menarik akan mempengaruhi peluang konsumen dalam memilih instalasi pengolahan air limbah merek BMR.
  - c. Untuk mempertahankan keputusan konsumen dalam memilih produk, perusahaan harus mempertahankan kualitas produk agar dapat bermanfaat bagi masyarakat dan ekosistem lingkungan tetap terjaga.