

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Pembahasan Hasil Penelitian**

1. Promosi Penjualan di penelitian ini memperlihatkan bahwasanya terdapat pengaruh parsial serta signifikan terhadap Keputusan Pembelian Sokin Warkop di Bekasi Utara. Hal tersebut menunjukan bahwa Promosi pada Promosi Penjualan dapat mendorong Keputusan Pembelian.
2. Kualitas Pelayanan di penelitian ini membuktikan bahwasanya terdapat pengaruh parsial serta signifikan terhadap Keputusan Pembelian Sokin Warkop di Bekasi Utara. Hal tersebut memperlihatkan bahwasanya pendapat positif pada Kualitas Pelayanan dapat mendorong Keputusan Pembelian.
3. Berdasarkan hasil uji simultan (uji f), ditemukan pengaruh positif dan simultan antar Promosi Penjualan dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Sokin Warkop di Bekasi Utara.

#### **5.2 Implikasi Majerial**

Saran atau masukan yang dapat kami berikan kepada perusahaan Sokin Warkop di Bekasi Utara mengenai promosi penjualan dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian, berdasar kesimpulan yang telah dijelaskan sebelumnya. Ini termasuk yang berikut ini.

### 1. Bagi Penulis

Dari Penelitian ini diinginkan memungkinkan peneliti agar menambahkan lebih banyak variable seperti harga, citra merek, kualitas produk, pemasaran media sosial, dan variabel yang tidak diamati dalam penelitian yang masih terkait dengan keputusan pembelian dan memberikan wawasan atau pengetahuan tentang bagaimana hal tersebut terjadi. mungkin dapat diterapkan dalam bidang praktik manajemen pemasaran, khususnya yang sesuai pada pengaruh promosi penjualan dan kualitas layanan terhadap keputusan pembelian.

### 2. Bagi Universitas

Dapat memberikan sumbangan literatur untuk wujud eksistensi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya khususnya Fakultas Ekonomi tepatnya Program Studi Manajemen lalu bisa memberi info pada pihak lain untuk melakukan penelitian tambahan.

### 3. Bagi Perusahaan

Jadi bahan informasi dan saran bagi Usaha Sokin Warkop di Kota Bekasi Utara terutama bidang UKM itu, yakni:

- a. Mengembangkan dan meningkatkan kuantitas dan kualitas Promosi Penjualan agar pelanggan/konsumen makin tertarik melakukan pembelian berulang.
- b. Dapat melatih dan meningkatkan karyawannya agar selalu bersedia untuk mendengarkan keluhan, segera menanggapinya dan menjaga kebersihan di tempat usaha, seperti selalu membersihkan meja, kursi dan lantai sebelum waktu nya buka agar pelanggan/konsumen merasa lebih nyaman.

- c. Mampu menganalisis dan meningkatkan kualitas insentif penjualan dan layanan pelanggan sehingga pelanggan memandang sokin warkop ini memuaskan kebutuhannya.

