

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan atas dasar hasil pengujian hipotesis maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Ada pengaruh antara *personal selling* terhadap keputusan pembelian, hasilnya adalah positif, artinya semakin tinggi *personal selling* yang dijalankan maka akan meningkatkan keputusan pembelian. H1 diterima.
2. Ada pengaruh antara *store atmosphere* terhadap keputusan pembelian, hasilnya adalah positif, artinya semakin tinggi *store atmosphere* yang dimiliki maka akan meningkatkan keputusan pembelian. H2 diterima.

B. Saran

Peneliti memberikan saran untuk penelitian mendatang, antara lain :

1. Bagi pihak CM Jaya Kudus
Agar lebih meningkatkan atribut lokasi dealer berupa peningkatan pelayanan bagi pengunjung, misalnya ruangan yang tidak bising, counter receptionist yang bisa cepat melayani serta adanya fasilitas pendukung disediakan soft drink, dan membuat pelatihan kembali kepada karyawan supaya lebih maksimal untuk menjelaskan produk.
2. Bagi Penelitian selanjutnya
 - a. Diharapkan penelitian selanjutnya dapat mencakup tidak hanya 1 dealer saja, namun seluruh dealer di wilayah kabupaten kudus.
 - b. Penelitian mendatang yang ingin meneliti kembali penelitian ini agar menambahkan variable minat beli dan harga.