

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan paparan tersebut, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kualitas produk yang diproyeksikan oleh *performance, range and type of features, reliability and durability, sensory characteristics dan etchical profile and image tidak berpengaruh* terhadap Keputusan Pembelian Kartu Telkomsel yang direfleksikan oleh Kemantapan Membeli, dan Mendapat rekomendasi dari orang lain.
2. Kualitas produk yang diproyeksikan oleh *performance, range and type of features, reliability and durability, sensory characteristics dan etchical profile and image berpengaruh positif dan signifikan* terhadap manajemen saluran distribusi yang direfleksikan oleh tempat, waktu dan informasi.
3. Promosi yang diproyeksikan oleh periklanan dan hubungan masyarakat *tidak berpengaruh* terhadap Keputusan Pembelian Kartu Telkomsel yang direfleksikan oleh Kemantapan Membeli, dan Mendapat rekomendasi dari orang lain.
4. Promosi yang diproyeksikan oleh periklanan dan hubungan masyarakat *berpengaruh positif dan signifikan* terhadap manajemen saluran distribusi yang direfleksikan oleh tempat, waktu dan informasi.
5. Manajemen saluran distribusi yang direfleksikan oleh tempat, waktu dan informasi *berpengaruh positif dan signifikan* terhadap Keputusan Pembelian Kartu Telkomsel yang direfleksikan oleh Kemantapan Membeli, dan Mendapat rekomendasi dari orang lain.

6. Kualitas produk yang diproyeksikan oleh *performance, range and type of features, reliability and durability, sensory characteristics and etchical profile and image berpengaruh positif dan signifikan* terhadap Keputusan Pembelian Kartu Telkomsel yang direfleksikan oleh Kemantapan Membeli, dan Mendapat rekomendasi dari orang lain melalui manajemen saluran distribusi yang direfleksikan oleh tempat, waktu dan informasi.
7. Promosi yang diproyeksikan oleh periklanan dan hubungan masyarakat *berpengaruh positif dan signifikan* terhadap keputusan pembelian kartu telkomsel yang direfleksikan oleh kemantapan membeli, dan mendapat rekomendasi dari orang lain melalui manajemen saluran distribusi yang direfleksikan oleh tempat, waktu dan informasi.

5.2. Saran

Bersama ini disampaikan beberapa saran dari penelitian ini sebagai berikut:

a. Saran Bagi Pihak Telkomsel

Agar dapat meningkatkan keputusan pembelian produk Telkomsel, maka sebaiknya kualitas produk dan promosi lebih diperrhatikan dan ditingkatkan. Manajemen saluran distribusi agar tetap dipertahankan.

b. Saran Bagi Akademisi

Berdasarkan keterbatasan-keterbatasan penelitian, penelitian ini memberikan peluang munculnya penelitian berikutnya. Peluang bagi penelitian berikutnya adalah: pertama, mempertimbangkan klasifikasi dari tipe-tipe kartu Prabayar telkomsel. Kedua, mempertimbangkan klasifikasi dari tipe-tipe kartu pascabayar telkomsel.

