

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan untuk menganalisis mengenai ada atau tidak profil respondennya pengaruh *personal selling* dalam meningkatkan minat beli, peneliti menggunakan metode survey dengan analisis regresi sederhana, dimana peneliti melakukan pengujian validitas dan pengujian reliabilitas sebelum melakukan pengujian hipotesis.

Pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode pemilihan sampel probabilitas (*probability sampling methods*) atau metode pemilihan sampel secara acak (*randomly sampling methods*). Dimana sampel yang diambil oleh peneliti terdiri dari pembeli dan calon pembeli yang memiliki latar pekerjaan, usia, pekerjaan yang bermacam-macam

Pengujian hipotesis yang dilakukan oleh peneliti menggunakan teknik regresi sederhana yang menunjukkan bahwa *personal selling* berpengaruh terhadap peningkatan minat beli.

5.2 Saran

Dengan melihat pada kenyataan-kenyataan yang ada, maka berikut ini dikemukakan beberapa saran dari penulis yang diharapkan dapat memberikan masukan bagi perusahaan dalam upaya memberikan kepuasan konsumen:

- Para wiraniaga sebaiknya selalu mendapatkan pengarahan yang cukup agar mereka memiliki keahlian yang baik pada saat melayani konsumen terutama dalam memberikan informasi yang dibutuhkan.
- Sebaiknya pihak *MINIMALIS design* selalu terbuka terhadap perubahan-perubahan baru yang sangat mungkin terjadi akibat dari adanya persaingan yang ketat dalam merebut dan mempertahankan pasar.