

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

V.1 Simpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan melalui analisis *Partial Least Square* (PLS) mengenai promosi penjualan dan citra merek terhadap minat beli Pond's, maka didapatkan suatu kesimpulan sebagai berikut:

- a. Promosi penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli produk pembersih wajah Pond's. Hal ini berarti semakin baik promosi penjualan maka meningkatkan minat beli konsumen pada produk pembersih wajah Pond's.
- b. Citra merek berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli produk pembersih wajah. Hal ini berarti semakin tinggi citra merek yang dirasakan konsumen pada produk pembersih wajah Pond's maka semakin besar minat konsumen untuk membeli produk tersebut.
- c. Promosi penjualan dan citra merek secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli produk pembersih wajah Pond's.

V.2 Saran

Berdasarkan uraian kesimpulan di atas, maka penulis dapat memberikan saran sebagai berikut:

- a. PT Unilever Ini menjadi acuan bagi PT Unilever agar tidak berhenti untuk berpromosi. Di samping itu, perusahaan tetap mempertahankan dan mengembangkan lagi sistem atau teknik promosi penjualan yang cocok dengan merek Pond's.
- b. PT Unilever sebaiknya mempertahankan dan meningkatkan dalam variasi produk pembersih wajah yaitu dengan memperbaiki kemasan pada produk pembersih wajah Pond's agar lebih menarik dengan tujuan menarik minat konsumen untuk membeli produk pembersih wajah Ponds.
- c. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan untuk menambah faktor lainnya yaitu kualitas produk dan iklan produk pembersih wajah Pond's.