

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Promosi Pada PT. Putra Perdana Indoniaga Cabang Dealer Wuling Perdana Jombang

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa 34 responden pembeli mobil Wuling PT. Putra Perdana Indoniaga Cabang Dealer Wuling Perdana Jombang pada indikator memiliki reputasi yang baik dari mulut ke mulut (WOM) memilih sangat setuju dengan hasil 78,26%, penawaran promosi menarik yaitu memilih sangat setuju dengan hasil 82,05%, iklan di berbagai media memilih sangat setuju dengan hasil 80,29%, mengutamakan kebutuhan memilih sangat setuju dengan hasil 81,46%.

2. Keputusan Pembelian Pada PT. Putra Perdana Indoniaga Cabang Dealer Wuling Perdana Jombang

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa 34 responden pembeli mobil Wuling PT. Putra Perdana Indoniaga Cabang Dealer Wuling Perdana Jombang pada indikator kemantapan pada sebuah produk memilih sangat setuju dengan hasil 81,76%, kebiasaan dalam membeli produk yaitu memilih sangat setuju dengan hasil 86,47%, memberikan rekomendasi kepada orang lain memilih sangat setuju dengan hasil 86,47%, keputusan pembelian ulang memilih sangat setuju dengan hasil 81,17%.

3. Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Pada PT. Putra Perdana Indoniaga Cabang Dealer Wuling Perdana Jombang

Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa hasil uji t pada variabel promosi (X) dengan t dihitung senilai (4,338), artinya T hitung > dari T tabel (2,0369). Hipotesis dalam penelitian yang dilakukan bahwa H_a diterima dan H_o ditolak. Pada uji data ini membuktikan jika promosi (X) memberikan pengaruh secara signifikan pada keputusan pembelian (Y). Hal ini membuktikan bahwa promosi bisa memberikan keputusan guna melakukan pembelian pada mobil Wuling di PT. Putra Perdana Indoniaga Cabang Dealer Wuling Perdana Jombang.

B. Saran

Berdasarkan hasil pada penelitian yang telah dilakukan maka, peneliti dapat memberikan saran atau masukan agar dijadikan untuk bahan evaluasi kedepannya untuk para pelaku usaha khususnya untuk PT. Putra Perdana Indoniaga Cabang Dealer Wuling Jombang dan juga untuk peneliti selanjutnya.

1. Bagi PT. Putra Perdana Indoniaga Cabang Dealer Wuling Jombang, berdasarkan penelitian yang telah dilakukan peneliti pada PT. Putra Perdana Indoniaga Cabang Dealer Wuling Jombang, terkait pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. Maka peneliti mengharapkan agar PT. Putra Perdana Indoniaga Cabang Dealer Wuling Jombang bisa meningkatkan

atau minimal mempertahankan strategi promosi yang sudah dijalankan sampai sekarang ini agar keputusan pembelian konsumen bisa terus meningkat.

2. Bagi peneliti selanjutnya agar dapat mengembangkan penelitian ini dengan meneliti faktor lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.