

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan penelitian dan data yang telah diolah dan dipaparkan, dapat diambil kesimpulan antara lain:

1. *Sales promotion* yang dilakukan oleh *Mobile Legends: Bang-Bang* pada Mahasiswa IAIN Kediri dikategorikan dengan kategori baik. hal tersebut dikarenakan sebanyak 95 responden atau 51,4% dari 185 responden telah memilih jawaban yang digolongkan dengan kategori baik.
2. Keputusan Pembelian Mahasiswa IAIN Kediri pada Pembelian *Diamonds* di *Mobile Legends: Bang Bang* digolongkan sebagai kategori baik. hal tersebut dikarenakan sebanyak 108 responden atau 58,4% dari 185 responden telah memilih jawaban yang digolongkan dengan kategori baik.
3. Hasil analisis data yang telah dilakukan menyimpulkan bahwa variabel *sales promotion* dengan keputusan pembelian memiliki hubungan yang kuat dibuktikan dengan hasil Korelasi *Product Moment Pearson* sebesar 0,647 dan signifikansi 0,000, hal ini menunjukkan bahwa terdapat korelasi yang kuat. Berdasarkan uji regresi linier sederhana diperoleh persamaan regresi $Y = 10,386 + 0,853X$ sehingga *sales promotion* mempunyai pengaruh terhadap keputusan pembelian. Berdasarkan uji T diketahui bahwa diperoleh perbandingan $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $11,474 > 1,65322$ dan perbandingan nilai signifikansi $0,00 < 0,05$. Sehingga penelitian ini menerima H_1 yakni terdapat pengaruh *sales promotion* terhadap keputusan pembelian. Berdasarkan uji koefisien determinasi parsial, didapatkan

nilai R Square 0,418 artinya variabel-variabel yang dipengaruhi oleh variabel *sales promotion* sebesar 41,8% sedangkan sisanya 58,2% dipengaruhi oleh variabel lain di luar variabel yang digunakan, seperti periklanan, *personal selling*, *public relation*, juga pemasaran secara langsung dan digital, serta dapat dipengaruhi oleh harga, saluran distribusi, dan produk itu sendiri.

B. Saran

Peneliti menyadari bahwa dalam penelitian yang dilakukan masih terdapat kekurangan karena adanya keterbatasan dalam penelitian ini. Namun dengan penelitian ini, diharapkan dapat memberikan kontribusi dari berbagai pihak. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, terdapat sesuatu yang perlu disampaikan, di antaranya:

1. Saran Akademis

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, penelitian ini diharapkan dapat menjadi sebuah referensi pada penelitian selanjutnya. Peneliti selanjutnya juga diharapkan dapat melakukan penelitian yang lebih lanjut lagi dengan bermacam inovasi dengan menambahkan variabel lain yang mungkin bisa mempengaruhi keputusan pembelian. Hal tersebut disebabkan hasil penelitian ini memperoleh persentase pengaruh *sales promotion* terhadap keputusan pembelian sebesar 41,7%. Peneliti selanjutnya juga diharapkan untuk meneliti dengan objek penelitian lainnya sehingga teori yang telah diujikan tidak dianggap difokuskan terhadap satu bidang saja

2. Saran Praktis

Bagi pengembang *game Mobile Legends: Bang Bang*, diharapkan untuk mengembangkan dan meningkatkan strategi-strategi yang dilakukan menjadi

lebih baik dari pada sebelumnya agar dapat meningkatkan jumlah pembelian terhadap produk yang ditawarkannya. Diharapkan juga untuk selalu memperhatikan *game* yang dikembangkan, baik pada inovasi dalam mempercantik visualisasi dalam *game*, memperkaya *gameplay* dengan membuat *hero* baru, mengoptimisasi pada *game*, dan lain sebagainya supaya pemain tetap memainkannya dan tidak pindah pada *game* lain.