

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### A. Simpulan

Berdasarkan hasil olah data SPSS, penelitian promosi dan harga terhadap keputusan pembelian *smartphone* Vivo pada gerai *Smartphone Cellular* di Kecamatan Cikupa dengan jumlah sampel sebanyak 100 responden. Maka, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Nilai  $t$  hitung  $>$   $t$  tabel =  $2,121 > 1,983$  dengan nilai signifikan  $0.002 < 0.05$ . Artinya  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak, hal ini membuktikan bahwa variabel promosi (X1) berpengaruh sangat signifikan terhadap variabel keputusan pembelian (Y) sebesar  $0.641/64,1\%$  (nilai *Standardized Coefficients Beta*).
2. Nilai  $t$  hitung  $>$   $t$  tabel =  $5,747 > 1,983$  dengan nilai signifikan  $0.000 < 0.05$ . artinya  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak, hal ini membuktikan bahwa variabel harga (X2) berpengaruh sangat signifikan terhadap variabel keputusan pembelian (Y). sebesar  $0.931/93,1\%$  (nilai *Standardized Coefficients Beta*).
3. Nilai  $F$  hitung  $>$   $F$  tabel =  $45,257 > 3,94$  dengan nilai signifikan  $0.000 < 0.05$ . Hal ini membuktikan bahwa variabel promosi (X1) dan variabel harga (X2) secara bersama (simultan) berpengaruh sangat signifikan terhadap variabel keputusan pembelian (Y). Sehingga dapat

dinyatakan bahwa  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak. Adapun nilai pengaruhnya dapat dilihat pada nilai *Adjusted R Square* pada *model summary* = 0.905 (90,5%) sedangkan sisanya 9,5% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

## **B. Saran**

Berdasarkan proses analisa, maka penulis menyarankan beberapa hal sebagai berikut :

### **1. Bagi Perusahaan dan distributor**

- a. Disarankan memperhatikan dan meningkatkan promosi dengan inovasi-inovasi baru, seperti menggunakan artis sebagai *brand ambassador* serta mempertahankan harga jual yang sesuai dengan *bundling* yang diterima oleh Masyarakat secara luas.
- b. Disarankan kepada pemilik toko untuk meningkatkan Promosi contohnya menggunakan *Influencer* sebagai *Brand Ambassador* untuk melakukan promosi, sedangkan untuk Harga pemilik toko harus menentukan harga jual yang sesuai dikalangan masyarakat dan memberikan bonus seperti *voucher* pulsa, *headshet* gratis, dan lain-lain. .

### **2. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Disarankan untuk mengubah dan mengembangkan variabel *independent* yang dapat memengaruhi keputusan pembelian, objek penelitian dan subjek penelitian.