

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan untuk mengetahui Pengaruh Promosi dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Motor Scoopy di Dealer Wahana Kecamatan Cisoka Kabupaten Tangerang maka dapat kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil analisis data penelitian, diperoleh hubungan antara variabel promosi (X1) terhadap keputusan pembelian (Y) sebesar 0,813 tingkat hubungan kuat. Untuk besarnya nilai pengaruh variabel promosi (X1) berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) adalah sebesar 23.3% yang dilihat dari standardized Coefficients Beta. Berdasarkan hasil uji hipotesis diperoleh dengan nilai t_{hitung} 2,482 dan t_{tabel} 1,984 jadi $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak H_a diterima yang berarti bahwa variabel promosi (X1) terhadap keputusan pembelian (Y) memiliki pengaruh yang signifikan.
2. Dari hasil analisis data penelitian, diperoleh hubungan antara variabel harga (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) sebesar 0,875 tingkat hubungan kuat. Untuk besarnya nilai pengaruh variabel harga (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) adalah sebesar 67,6% yang dilihat dari standardized Coefficients Beta.

3. Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi (R^2). Berdasarkan hasil uji hipotesis diperoleh dengan nilai t_{hitung} 7,240 dan t_{tabel} 1,984 jadi $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak H_a diterima yang berarti bahwa variabel harga (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) memiliki pengaruh yang signifikan.
4. Apabila secara simultan nilai hubungan antara variabel promosi (X1) dan harga (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) sebesar 0,776 tingkat hubungannya kuat. Berdasarkan hasil uji F (Anova) atau F_{hitung} sebesar 172,056 dimana lebih besar dari F_{tabel} sebesar 3,09 dengan tingkat signifikansi 0,000 karena $0,000 < 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa variabel promosi (X1) dan harga (X2) secara simultan berpengaruh terhadap variabel Kepuasan Konsumen (Y) sebesar 77,6% sisanya 22,4% di pengaruhi oleh faktor lain.

B. Saran

Berdasarkan simpulan di atas, dapat disampaikan saran-saran kepada personil *Dealer* Wahana Honda sebagai berikut:

1. Dealer Wahana Honda Kecamatan Cisoka Kabupaten Tangerang sebaiknya tetap mempertahankan variabel promosi karena berdasarkan penelitian variabel tersebut memiliki tingkat pengaruh yang signifikan terhadap keputusan Pembelian.
2. Hasil penelitian menyatakan bahwa variabel harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Sebaiknya *Dealer* Wahana Kecamatan Cisoka Kabupaten Tangerang, tetap mempertahankan

Harga yang menguntungkan bagi konsumen karena kebutuhan dan keinginan konsumen untuk membeli suatu produk tersebut. Bukan harga naik, konsumen menjadi puas.

3. Hasil penelitian menyatakan promosi dan harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. *Dealer Wahana* sebaiknya tetap konsisten dalam melakukan sebar brosur promosi pada produk dengan tepat agar konsumen tidak kecewa dengan promosi yang ada di brosur berbeda dan frekuensi harga tetap konsisten agar konsumen bisa melakukan pembelian ulang di *Dealer Wahana*.