

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah di uraikan di atas, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut bahwa strategi pemasaran produk lebih banyak dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain dari faktor harga, tempat, produk dan promosi yang dilakukan oleh perusahaan Yamaha Cabang Gorontalo, disamping itu faktor lain yang menjadi pemicu konsumen adalah fitur dan desain produk yamaha serta nilai meniru masyarakat untuk memiliki produk yamaha karena trend masyarakat yang semakin berubah serta adanya peningkatan ekonomi masyarakat Gorontalo secara umum.

#### **5.2. Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan di atas, berikut ini akan dikemukakan beberapa saran yang dianggap relevan dengan penelitian. Saran tersebut antara lain sebagai berikut :

5.2.1 Dalam menghadapi persaingan saat ini, sebaiknya perusahaan lebih selektif dalam menghadapi keinginan konsumen, sehingga tidak akan terjadi penipuan seperti yang dialami oleh perusahaan.

5.2.2 Produk Yamaha sudah sangat dikenal oleh masyarakat bahkan menjadi produk pilihan utama masyarakat Gorontalo saat ini, oleh karena itu masih perlu memperhatikan kemampuan ekonomi masyarakat secara umum

