

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dengan mengolah data yang telah didapatkan, maka dapat disimpulkan bahwa :

- 1) Periklanan berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian dikarenakan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($8,909 > 1,676$) atau $P_{value} < (0,000 < 0,05)$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Dengan demikian, variabel periklanan berpengaruh positif secara signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di PT Hajrat Abadi Gorontalo.
- 2) Promosi penjualan berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian dikarenakan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($16,250 > 1,676$) atau $P_{value} < (0,000 < 0,05)$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Dengan demikian variabel promosi penjualan berpengaruh positif secara signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di PT Hajrat Abadi Gorontalo.
- 3) penjualan perorangan berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian dikarenakan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($5,013 > 1,676$) atau $P_{value} < (0,000 < 0,05)$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Dengan demikian variabel penjualan perorangan berpengaruh positif secara signifikan antara

penjualan perorangan dengan keputusan pembelian konsumen di PT Hajrat Abadi Gorontalo.

- 4) Public Relation berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian dikarenakan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,094 > 1,676$) atau $P_{value} < (0,000 < 0,05)$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Dengan demikian, variabel Public Relation berpengaruh positif secara signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di PT Hajrat Abadi Gorontalo.

5.2 Saran

Dari kesimpulan yang telah dikemukakan, dapat disajikan beberapa saran-saran yaitu sebagai berikut :

- 1) Diharapkan kepada perusahaan dapat meningkatkan bauran promosi yang terdiri dari periklanan, penjualan perorangan, promosi penjualan dan hubungan masyarakat.
- 2) Meningkatkan pemberian hadiah dan diskon kepada konsumen, Karena dengan memberikan hadiah dan diskon kepada konsumen akan mampu menarik minat konsumen dalam melakukan keputusan pembelian.
- 3) Diharapkan kepada perusahaan dapat memberikan informasi yang relevan dalam kaitanya dengan pembahasan yang diajukan demi kemajuan dan keberhasilan perusahaan.

4) Diharapkan dapat memperhatikan peluang-peluang yang ada dan memanfaatkan peluang tersebut sebaik mungkin untuk lebih meningkatkan pangsa pasar, sehingga dapat meningkatkan volume penjualan perusahaan.

This document was created using
Smart PDF Creator
To remove this message purchase the
product at www.SmartPDFCreator.com