BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. SIMPULAN

1. Hasil uji F menunjukan bahwa ada pengaruh variabel bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian sepeda motor suzuki di kecamatan pampangan
2. Hasil uji t menunjukan bahwa variabel produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor suzuki di kecamatan pampangan
3. Hasil uji t menunjukan bahwa variabel harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor suzuki di kecamatan pampangan
4. Hasil uji t menunjukan bahwa variabel promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor suzuki di kecamatan pampangan
5. Hasil uji t menunjukan bahwa variabel promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor suzuki di kecamatan pampangan

B. SARAN

1. Produk

PT.Suzuki Indomobil Motor agar memperhatikan produk yang ditawarkan kepada konsumen sehingga dapat mencapai tujuan perusahaan, serta diharapkan agar dapat memperbaiki kendaraan, atribut, desain, dan sparepart sepeda motor agar konsumen lebih puas terhadap produk yang ditawarkan.

2. **Harga**

PT. Suzuki Indomobil Motor hendaknya agar memperhatikan harga yang ditetapkan dalam setiap penjualan, sehingga dapat mencapai tujuan perusahaan, serta diharapkan agar dapat mempertimbangkan mengenai keterjangkauan harga, kesesuaian harga serta daya saing yang ditetapkan agar konsumen membeli sepeda motor suzuki.

3. **Promosi**

PT. Suzuki Indomobil Motor hendaknya agar memperhatikan promosi baik di media sosial maupun media elektronik yang ditetapkan dalam setiap penjualan, sehingga dapat mencapai tujuan perusahaan, serta diharapkan agar dapat menarik perhatian konsumen dan menjadi pertimbangan bagi konsumen konsumen untuk membeli sepeda motor suzuki.

4. **Distribusi**

PT. Suzuki Indomobil Motor hendaknya agar memperhatikan distribusi yang ditetapkan dalam setiap penjualan, sehingga dapat mencapai tujuan perusahaan, serta diharapkan agar dapat membuat banyak agen dan bengkel resmi untuk service sepeda motor agar konsumen dapat mempertimbangkan untuk membeli sepeda motor suzuki.

5. **Keputusan Pembelian**

PT. Suzuki Indomobil Motor hendaknya agar memperhatikan keputusan pembelian yang ditetapkan dalam setiap penjualan, sehingga dapat mencapai tujuan perusahaan, serta disarankan agar Suzuki terus menunjukkan kelebihan-kelebihan yang dimiliki Suzuki baik dari produk, harga, promosi dan distribusi agar sesuai dengan harapan konsumen sehingga calon konsumen membeli sepeda motor Suzuki dan merekomendasikan sepeda motor Suzuki.