Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber



I

ak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

BAB VI

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Penelitian ini dilaksanakan untuk menguji pengaruh variabel *Personal Selling, Sales Promotion, Advertising* dan *Direct Marketing* terhadap variabel Keputusan Pembelian mobil Toyota Avanza di Agung Automall Cabang Soekarno Hatta Pekanbaru. Dari hasil dan analisis data serta pembahasan pada bab sebelumnya dapat disimpulkan sebagai berikut:

- 1. Berdasarkan hasil uji hipotesis pertama diperoleh bahwa variabel *personal* selling berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian mobil Toyota Avanza di Agung Automall Cabang Soekarno Hatta Pekanbaru.
- 2. Berdasarkan hasil uji hipotesis kedua diperoleh bahwa variabel *sales promotion* berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian mobil Toyota Avanza di Agung Automall Cabang Soekarno Hatta Pekanbaru.
 - 3. Berdasarkan hasil uji hipotesis ketiga diperoleh bahwa variabel *advertising* berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian mobil Toyota Avanza di Agung Automall Cabang Soekarno Hatta Pekanbaru.
- 4. Berdasarkan hasil uji hipotesis keempat diperoleh bahwa variabel *direct marketing* berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian mobil Toyota Avanza di Agung Automall Cabang Soekarno Hatta Pekanbaru.

90

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber



Dilarang mengutip

milik

Berdasarkan hasil uji hipotesis kelima diperoleh bahwa bahwa Personal Selling, Sales Promotion, Advertising dan Direct Marketing secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian mobil Toyota Avanza di Agung Automall Cabang Soekarno Hatta Pekanbaru.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian maka di ajukan beberapa saran antara lain :

- 1. Berdasarkan pada penelitian ini diharapkan kepada perusahaan pada saat pertemuan antara penjual dan pembeli memberikan contoh produk serta melakukan test drive bagi calon pelanggan, agar calon pembeli dapat mengambil keputusan dengan cepat.
- Disarankan kepada perusahaan jangan hanya memberikan kupon berhadiah yang akan diundi pada akhir tahun saja, alangkah baiknya State dengan hadiah langsung kepada setiap pembeli agar calon pembeli lebih mempercayai perusahaan.
- Disarankan kepada perusahaan untuk lebih memuat iklan tentang produk Toyota Avanza serta hadiah langsung yang akan diperoleh setiap pembeli, seperti tv, hp dan lain sebagainya agar calon pembeli akan selalu mengingat produk Toyota Avanza.
- Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau Disarankan kepada perusahaan untuk lebih banyak menampilkan promosi Toyota Avanza lewat online yang dapat dilihat oleh masyarakat luas jangan hanya melalui media televisi saja, seperti lewat instagram, youtube dan lain sebagainya.



cipta milik UIN Ka Ria

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber

Bagi peneliti selanjutnya harus lebih mengembangkan lagi variablevariabel yang akan diteliti dengan memperhatikan variable mana yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian sehingga penelitian yang dihasilkan lebih berkembang dan lebih baik lagi

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau . Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.