

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti kepada 109 responden, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Dari hasil uji t yang dilakukan oleh peneliti, t_{hitung} adalah sebesar 13.974 sedangkan nilai t_{tabel} adalah sebesar 1,804. Hasil tersebut membuktikan bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$, jadi variabel promosi penjualan Bobabits berpengaruh terhadap proses keputusan pembelian konsumen pelajar di SMK Dharma Budhi Bhakti. Kemudian, melalui uji koefisien determinasi yang digunakan, maka diperoleh hasil bahwa pengaruh promosi penjualan Bobabits adalah sebesar 64,3% terhadap proses keputusan pembelian konsumen pelajar SMK Dharma Budhi Bhakti.
2. Promosi penjualan yang digunakan dalam penelitian ini adalah potongan harga, persyaratan, dan kupon. Hasil rata-rata dari dimensi potongan harga adalah 3,9 dan untuk dimensi kupon adalah 4,4 ,jadi dilihat dari hasil per dimensi, yang paling berpengaruh dari dimensi promosi penjualan ini adalah dimensi kupon. Kupon merupakan promosi penjualan yang berpengaruh terhadap proses keputusan pembelian di kalangan pelajar SMK Dharma Budhi Bhakti.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



B. **Saran**

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

1. **Saran Akademis**

- a. Untuk peneliti selanjutnya yang ingin meneliti mengenai promosi penjualan dan tentang proses keputusan pembelian agar dapat melakukan penelitian lebih mendalam lagi.
- b. Untuk promosi penjualan disarankan agar memilih obyek penelitian yang menggunakan banyak promosi penjualan.
- c. Untuk pemilihan sampel dapat menggunakan sampel dengan komunitas sampel yang berbeda dan lebih luas lagi.
- d. Penelitian ini diharapkan menjadi panduan dan data tambahan untuk penelitian selanjutnya.

2. **Saran Praktis**

- a. Dengan adanya pengaruh promosi penjualan terhadap keputusan pembelian, maka pemilik Bobabits harus memperhatikan promosi penjualan yang akan digunakan.
- b. Bobabits disarankan untuk lebih banyak menggunakan promosi penjualan yang menarik sehingga dapat membuat konsumen untuk melakukan pembelian.