

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan uraian dari hasil pengujian hipotesis dan pembahasan dari penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa:

1. Persepsi berpengaruh terhadap keputusan pembelian mobil Datsun di PT Wahana Persada Lampung.
2. Sikap konsumen berpengaruh terhadap keputusan pembelian mobil Datsun di PT Wahana Persada Lampung.
3. Persepsi dan sikap konsumen secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian mobil Datsun di PT Wahana Persada Lampung.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dalam usaha meningkatkan keputusan pembelian di PT Wahana Persada Lampung agar dapat memperhatikan faktor persepsi dan sikap konsumen, maka penulis memberikan saran kepada:

1. Perusahaan
 - a. Tingkatkan inovatif perusahaan dalam mengeluarkan model kendaraan baik dari segi model eksterior maupun interior, serta meningkatkan kualitas kendaraan pada setiap tipe tertingginya. Hal itu ditunjukkan guna konsumen memiliki persepsi yang positif terhadap setiap kendaraan yang dikeluarkan PT Wahana Persada Lampung terutama merek Datsun. Sehingga, konsumen dapat mengambil keputusan pembelian pada mobil Datsun tersebut.
 - b. Melalui penyediaan suku cadang yang berkualitas, kemudahan dalam transaksi pembelian serta bonus yang diberikan pada setiap pembelian kendaraan akan menjadikan konsumen bersikap positif terhadap

keputusan pembelian. Sehingga, konsumen merasa puas dengan layanan yang diberikan PT Wahana Persada Lampung.

2. Peneliti Selanjutnya

Diharapkan kepada peneliti selanjutnya untuk mengkaji lebih dalam tentang persepsi dan sikap konsumen yang pada penelitian ini berpengaruh terhadap keputusan pembelian mobil Datsun di PT Wahana Persada Lampung agar diperoleh hasil yang lebih lengkap sehingga dapat diperoleh hasil penelitian selanjutnya akan lebih sempurna dari penelitian ini.