

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pengujian hipotesis yang telah dilakukan maka kesimpulan dalam penelitian antara lain :

1. Citra merek berpengaruh terhadap keputusan pembelian Toyota Fortuner di auto 2000 Raden Intan Bandar Lampung .
2. Kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian Toyota Fortuner di auto 2000 Raden Intan Bandar Lampung .
3. Citra merek dan kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian Toyota Fortuner di auto 2000 Raden Intan Bandar Lampung .

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dalam usaha meningkatkan keputusan pembelian mobil Toyota Fortuner di auto 2000 Raden Intan Bandar Lampung, agar dapat memperhatikan faktor citra merek dan kualitas produk.

1. Pada bagian citra merek sebaiknya perusahaan lebih meningkatkan kepercayaan masyarakat tentang produk Toyota Fortuner dengan cara mengadakan even even terkait produk SUV agar masyarakat lebih yakin akan produk yang Toyota ciptakan khususnya pada jenis SUV, kemudian melakukan test drive di setiap dealer dealer agar masyarakat yakin akan kegunaan dan manfaat mobil Fortuner sesuai dengan yang konsumen butuhkan dan baiknya Toyota lebih selektif dalam menentukan harga sehingga dapat lebih bersaing dengan mobil sejenis, Hal – hal tersebut dilakukan untuk meningkatkan citra merek agar perusahaan dapat menjadi penguasa pangsa pasar mobil SUV dikelasnya.

2. Pada bagian kualitas produk sebaiknya perusahaan memperbaiki bagian interior menjadi lebih menarik dan memperluas kabin agar pengguna merasa nyaman berada didalam kabin mobil, kemudian perusahaan sebaiknya harus lebih meningkatkan kualitas bahan yang digunakan dalam pembuatan mobil fortuner dan toyota sebaiknya memperluas jangkauan dalam aplikasi THS sehingga masyarakat yang berada di daerah yang belum terjangkau oleh aplikasi tersebut dapat merasakan kemudahan sama seperti masyarakat yang berada di perkotaan.

3. Pada bagian keputusan pembelian sebenarnya sama sama memiliki pengaruh namun sebaiknya perusahaan lebih meningkatkan citra merek dan kualitas produk seperti pada saran satu dan dua kemudian mengkombinasikanya agar mendapatkan hasil yang optimal kemudian Toyota harus menjaga hubungan yang saling menguntungkan dengan pelanggan untuk itu hubungan antara perusahaan dengan konsumen tetap di jaga dengan baik, agar konsumen dapat terpuaskan sehingga keputusan pembelian akan tertus meningkat.