

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan bahwa penelitian ini sebagaimana uraian berikut:

1. Hasil dari analisis data terkait pengaruh harga terhadap keputusan pembelian dapat disimpulkan bahwa harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pelanggan Prabu Motor Ponorogo yang berdomisili di karesidenan Madiun dan Kediri.
2. Berdasarkan hasil analisis data terkait pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pelanggan Prabu Motor Ponorogo yang berdomisili di karesidenan Madiun dan Kediri.
3. Hasil analisis data terkait pengaruh *content marketing* terhadap keputusan pembelian dapat disimpulkan bahwa *content marketing* berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pelanggan Prabu Motor Ponorogo yang berdomisili di karesidenan Madiun dan Kediri.
4. Melalui hasil analisis data terkait pengaruh *Electronic Word of Mouth* terhadap keputusan pembelian dapat disimpulkan bahwa *Electronic Word of Mouth* berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pelanggan Prabu Motor Ponorogo yang berdomisili di karesidenan Madiun dan Kediri.
5. Berdasarkan hasil analisis data terkait pengaruh harga, kualitas pelayanan, *content marketing*, *electronic word of mouth* secara simultan terhadap keputusan pembelian maka dapat disimpulkan bahwa harga, kualitas pelayanan, *content marketing*, *electronic word of mouth* secara simultan berpengaruh signifikan

terhadap keputusan pembelian pelanggan Prabu Motor Ponorogo yang berdomisili di karesidenan Madiun dan Kediri.

## **B. Implikasi dan Saran**

### 1. Implikasi

Berdasarkan hasil dari kesimpulan dalam penelitian tersebut, maka dapat dilakukan implikasi dalam penelitian ini sebagai berikut:

#### a. Bagi Perusahaan Prabu Motor Ponorogo

Penelitian ini sebagai sarana untuk memprioritaskan untuk mempengaruhi pelanggan agar lebih tertarik dalam keputusan pembelian suatu produk mobil bekas yang ada di Prabu Motor Ponorogo lebih lanjut dalam meningkatkan penjualan mobil bekas.

#### b. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan sebagai sarana menambah ilmu pengetahuan dan beberapa hasil pertimbangan yang menyeluruh terhadap keputusan pembelian pada bisnis otomotif yang berada di karesidenan Madiun dan Kediri melalui hasil pelanggan Prabu Motor Ponorogo.

### 2. Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian diatas, penulis memberikan beberapa masukan bagi Showroom Prabu Motor Ponorogo sebagai bahan untuk pertimbangan:

#### a. Bagi Prabu Motor Ponorogo

Disarankan kepada pihak pemilik perusahaan Prabu Motor Ponorogo lebih mempertahankan harga yang terjangkau, kualitas pelayanan yang baik, serta *content marketing* yang baik untuk meningkatkan penjualan mobil bekas.

#### b. Bagi Masyarakat

Bagi masyarakat diharapkan untuk bijak dalam mencari dan menggali informasi terkait produk mobil bekas yang ada di karesidenan Madiun dan Kediri dan memberikan informasi yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian produk mobil bekas yang ada di karesidenan Madiun dan Kediri Ponorogo.

c. Bagi Akademisi

Bagi akademisi diharapkan mampu melakukan penelitian lebih lanjut dengan mengembangkan suatu penelitian menjadi lebih luas dengan menggunakan variabel lain, dan menggunakan teori serta alat analisis yang keterbaruan dalam proses mendapatkan penemuan yang baru agar dapat menambah ilmu dan bermanfaat bagi semuanya.