

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pengujian dengan menggunakan metode analisis PLS untuk menguji pengaruh promosi online dan persepsi harga terhadap keputusan pembelian di Rbs Motorsport maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa promosi online memberikan kontribusi terhadap keputusan pembelian di Rbs Motorsport. apabila promosi online yang dilakukan semakin gencar atau meningkat maka keputusan pembelian pada Rbs Motorsport akan semakin tinggi.
2. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa persepsi harga memberikan kontribusi terhadap keputusan pembelian di Rbs Motorsport. Dengan menciptakan persepsi harga yang baik, maka akan meningkatkan minat konsumen untuk melakukan keputusan pembelian.

#### **5.2 Saran**

Sebagai implikasi dari hasil penelitian ini dapat dikemukakan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan atau dimanfaatkan sebagai bahan dalam pengambilan keputusan, antara lain :

1. Saran dari penelitian ini terkait dengan promosi online adalah Rbs motorsport harus terus-menerus melakukan kegiatan promosinya dengan memberikan

potongan harga pada produknya sehingga meningkatkan minat konsumen untuk melakukan pembelian.

2. Saran dari penelitian ini terkait dengan persepsi harga adalah Rbs Motorsport harus menentukan nilai harga sesuai dengan kondisi produknya dengan nilai harga yang dapat bersaing. Sehingga konsumen akan bisa mempersepsikan harga produk RBS Motorsport dengan baik. Dengan demikian, akan meningkatkan minat konsumen untuk melakukan pembelian,.
3. Diharapkan bagi penelitian yang akan datang dapat menggunakan variabel yang lain, yang diduga mempunyai pengaruh hubungan dengan Keputusan Pembelian seperti Kualitas Produk dan Perilaku Konsumen. Dengan demikian penelitian di harapkan memperoleh hasil yang maksimal.