

BAB VI

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dikemukakan pada bab sebelumnya, maka dapat diberikan beberapa kesimpulan penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Diferensiasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian mobil Honda di Makassar.
2. Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian mobil Honda di Makassar.
3. *Positioning* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian mobil Honda di Makassar.
4. Variabel diferensiasi, promosi, dan *positioning* secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian mobil Honda di Makassar
5. *Positioning* merupakan variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap keputusan pembelian mobil Honda di Makassar.

B. Saran

Saran yang dapat diberikan sehubungan dengan hasil penelitian dan hasil kesimpulan ini, maka dapat diberikan saran sebagai berikut:

1. Diharapkan kepada pihak manajemen perusahaan mempertahankan dan berupaya untuk terus meningkatkan keberagaman produk yang nantinya akan menjadi ciri khas dan menjadi sebuah senjata persaingan yang handal. Diantaranya dengan selalu menciptakan inovasi baru, pelatihan pegawai, memberikan konsultasi pelanggan, menjaga keandalan para pegawai dalam memberikan jasa pelayanan kepada pelanggan.
2. Disarankan pula agar perlunya pihak perusahaan untuk mempertahankan *positioning*, diferensiasi dan promosi atas produk mobil Honda yang sudah dikenal baik oleh konsumen.