

## BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN

### 6.1 Kesimpulan

Analisis deskriptif dan capaian uji-t (parsial) risert ini menunjukkan bahwa tiga faktor berikut berpengaruh secara signifikan dan positif: Produk (X1), Harga (X2), dan Tempat (X3), kepada Minat Beli di PT. Putra Surya Jaya. Nilai parsial Produk adalah 3.766, Harga adalah 13.716, dan Tempat adalah 9.019, yang mengindikasikan bahwa ketiga variabel ini memiliki kontribusi positif pada Minat Beli. Namun, Promosi (X4) menunjukkan berpengaruh signifikan tetapi negatif dengan nilai parsial sebesar -9.270. Promosi berdampak buruk terhadap niat membeli, seperti terlihat di bawah ini. maka, perlu perhatian khusus untuk meningkatkan efektivitas Promosi dalam perusahaan.

Dari penelitian ini, bisa di tarik kesimpulan jika *Marketing Mix* (4P) memengaruhi Minat Beli Sepeda Motor di PT. Putra Surya Jaya Raya Mandailing Natal. Hasil analisis menunjukkan bahwa sekitar 92.0% variasi dalam Minat Beli memberikan wawasan tentang kaitan kepada setiap produk, Harga, Tempat, dan Promosi. Sebagian kecil, sekitar 8,0%, mempengaruhi hasil yang tidak diselidiki dalam risert ini.

Kesimpulan ini menunjukkan sangat pentingnya mengelola elemen-elemen *Marketing Mix* dengan baik, terutama Promosi, agar dapat menaikkan daya beli pelanggan. Maka dari itu, peningkatan dalam strategi Promosi dapat membantu meningkatkan daya beli konsumen kepada sepeda motor di PT. Putra Surya Jaya Raya Mandailing Natal.

### 6.2 Saran (atau: Rekomendasi)

Dari kesimpulan tersebut peneliti dapat memberikan masukan yang bisa dijadikan masukan bagi PT. Putra Surya Jaya Raya sebagai perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Perbaiki strategi Promosi : Karena Promosi (X4) memiliki pengaruh negatif terhadap Minat Beli, perlu ditingkatkan. Anda dapat mengkaji kembali strategi promosi yang saat ini digunakan oleh PT. Putra Surya Jaya Raya Mandailing Natal. Mungkin perlu mempertimbangkan pendekatan promosi yang lebih efektif, seperti peningkatan iklan, promosi penjualan, atau kampanye pemasaran yang lebih menarik.
2. Optimalkan Produk, Harga, dan Tempat : Produk (X1), Harga (X2), dan Tempat (X3) memiliki pengaruh positif dan signifikan kepada daya beli. Dengan demikian, penting untuk terus memperbaiki dan mengoptimalkan produk yang ditawarkan, harga yang kompetitif, dan ketersediaan produk di tempat yang sesuai. Pastikan produk memiliki nilai tambah dan kualitas yang dihargai oleh pelanggan.
3. Pemahaman lebih lanjut mengenai faktor-faktor lain : Dengan menyebutkan bahwa sekitar 8.0% variasi dalam daya beli di pengaruhi oleh faktor-faktor

lain. Disarankan untuk melakukan riset lanjutan atau survei pelanggan untuk memahami faktor-faktor ini secara lebih mendalam. Informasi tambahan ini dapat membantu perusahaan mengidentifikasi area-area potensial untuk perbaikan.

4. Evaluasi dan pengukuran kinerja : Siapkan strategi yang andal untuk melacak dan menilai kemajuana *Marketing Mix* (4P) secara teratur. Dengan memahami bagaimana setiap unsur mempengaruhi Minat Beli, perusahaan dapat membuat perubahan yang lebih tepat waktu dan berfokus pada unsur yang paling penting.
5. Pelatihan dan pengembangan karyawan : Verifikasi bahwa anggota staf yang bertugas melaksanakan strategi pemasaran memiliki keahlian yang memadai. Pembinaan dan pengembangan dapat membantu meningkatkan pelaksanaan unsur-unsur *Marketing Mix*.
6. Komunikasi internal yang kuat : Pastikan ada komunikasi yang kuat antara departemen yang berbeda dalam perusahaan, terutama antara tim penjualan dan tim pemasaran. Ini akan membantu memastikan bahwa semua unsur *Marketing Mix* berjalan secara terintegrasi dan konsisten.
7. Pemantauan dan penyesuaian berkala : Lingkungan bisnis selalu berubah. Oleh karena itu, penting untuk secara berkala memantau hasil pemasaran dan melakukan penyesuaian sesuai kebutuhan.

Saran-saran ini dapat membantu PT. Putra Surya Jaya Raya Mandailing Natal untuk meningkatkan Minat Beli konsumen dan memperkuat strategi pemasaran mereka. Selain itu, selalu penting untuk mempertimbangkan faktor-faktor kontekstual yang mungkin memengaruhi kinerja pemasaran dan meresponsnya dengan cepat.