

V. SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka hipotesis yang menyatakan variabel *event* berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian Auto 2000 Raden Intan Bandar Lampung dapat diterima.

Hal ini didasarkan pada penjelasan sebagai berikut :

1. Nilai *standardized coefficient beta X* sebesar 0,424 dan signifikan di bawah 0,05. Pengaruh positif signifikan mengartikan bahwa semakin sering *event* dilakukan, maka konsumen memutuskan untuk melakukan pembelian semakin meningkat.
2. Kontribusi *Event* terhadap keputusan pembelian berdasarkan koefisien determinasi *R Square* sebesar 0,180. Hasil ini menunjukkan bahwa sumbangan variabel X (*Event*) dalam menjelaskan variabel Y (Keputusan Pembelian) adalah sebesar 18% sedangkan sisanya sebesar 82% dijelaskan oleh faktor lain misalnya *direct marketing* (pemasaran langsung), *personal selling* (penjualan pribadi), *public relation* (hubungan masyarakat), *advertising* (periklanan), dan *sales promotion* (promosi penjualan), *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), *promotion* (promosi), *people* (orang), *physical evidence* (bukti fisik), *proses* (proses).

3. Berdasarkan uji F yang hasilnya F hitung lebih besar dibandingkan nilai F tabel ($21,469 > 3,94$) maka H_0 ditolak dan H_a diterima, secara simultan bahwa *Event* berpengaruh terhadap keputusan pembelian pelanggan Auto 2000 Raden Intan Bandar Lampung.
4. Hasil regresi linier sederhana menunjukkan bahwa *Event* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Pengaruh positif mengartikan bahwa semakin tinggi nilai *event* maka nilai keputusan pembelian juga semakin meningkat.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan simpulan yang telah dilakukan, maka beberapa hal yang sebaiknya dilakukan adalah :

1. Auto 2000 Raden Intan Bandar Lampung sebaiknya lebih memperhatikan lagi lokasi yang akan dijadikan tempat pelaksanaan pameran. Lokasi tersebut harus mudah dicapai, strategis dan ramai pengunjung, seperti lapangan besar yang ramai pengunjung yang ada di Bandar Lampung misalnya di Lapangan Enggal yang beralamat di JL. Majapahit Tanjung Karang Bandar Lampung, Stadion Pahoman yang beralamat di JL. IR Juanda Pahoman Bandar Lampung, dan lapangan PKOR yang beralamat di JL. Sultan Agung Way halim Bandar Lampung, lokasi tersebut merupakan tempat yang luas, strategis, dan ramai pengunjung untuk mengadakan kegiatan pameran.
2. Auto 2000 Raden Intan Bandar Lampung sebaiknya mempertahankan keunggulan dari ruangan sebagai tempat pelaksanaan pameran yang selama ini sudah dilakukan dengan baik oleh Auto 2000 Raden Intan Bandar

Lampung, berupa tempat pelaksanaan di ruang yang terbuka nyaman, tempat pelaksanaan di ruang yang besar dan memadai, tata ruang dan susunan tempat nyaman untuk berkonsultasi dan melihat-lihat, dekorasi ruangan bagus dan menarik perhatian pengunjung. Kegiatan pameran selanjutnya sebaiknya Auto 2000 Raden Intan Bandar Lampung mengadakan kegiatan pameran di gedung serba guna yang ada di Bandar Lampung, seperti di gedung Bagas Raya yang beralamat di JL. Soekarno Hatta (By Pass), Graha Mandala Alam yang beralamat di JL. Pagar Alam (Gg. PU), Graha Wangsa yang beralamat di JL. Yos Sudarso, gedung Golkar yang beralamat di JL. Way Pengubuan Pahoman, gedung Balai Krakatau yang beralamat di JL. Iman Bonjol

3. Bagi peneliti lain diharapkan dapat membantu dan mengembangkan penelitian selanjutnya, disarankan peneliti lain untuk menambah referensi, variabel bebas, dan indikator lainnya agar dapat lebih luas cakupannya sehingga dapat lebih mengetahui dan memahami lagi mengenai kegiatan pameran.
4. Bagi peneliti lain disarankan untuk meneliti bauran promosi diluar *event*, untuk melihat seberapa besar pengaruh terhadap variabel terikat.