

**BAB V****SIMPULAN DAN SARAN****5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil analisis data yang dikemukakan pada Bab IV mengenai hubungan Bauran Promosi yang dilakukan Adity Butik dengan Keputusan Pembelian Konsumen, maka pada bagian akhir laporan penelitian ini dapat diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Bauran promosi yang dilakukan oleh Adity Butik antara lain dengan melakukan promosi melalui media cetak, dan media elektronik. Media cetak misalnya menggunakan iklan melalui majalah, tabloid sedangkan media elektronik yang digunakan Adity Butik melalui website dan situs pertemanan seperti *facebook*. Selain promosi, Adity Butik juga melakukan *personal selling*, pemasaran langsung, dan hubungan masyarakat. Dari jawaban-jawaban responden pada bab sebelumnya, bauran-bauran promosi yang dilakukan Adity butik sudah baik, sehingga konsumen dapat mengetahui dan mendapatkan informasi mengenai Adity Butik dengan lengkap dan baik.
2. Antara variabel bauran promosi sebagai variabel X atau independen dengan keputusan pembelian sebagai variabel Y atau dependen, ternyata ditemukan adanya pengaruh antara variabel X dan variabel Y. koefisien korelasi antara kedua variabel ini adalah sebesar 0,651 yang

berarti variabel bauran promosi memiliki hubungan yang kuat dengan variabel keputusan pembelian.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data, serta hasil kesimpulan yang telah dikemukakan di atas, penulis mengajukan beberapa saran yang diharapkan dapat memberikan masukan dan bahan pertimbangan bagi Adity Butik. :

1. Adity Butik hendaknya mencari posisi toko yang lebih strategis, dalam arti berada di jalan utama yang banyak dilalui khalayak, sehingga akan lebih banyak khalayak yang *aware* dengan keberadaan toko Adity Butik.
2. Untuk harga yang ditawarkan bisa lebih ditekan dari yang ada saat ini, dengan demikian target pasar yang diraih pun akan lebih luas, sehingga mendatangkan konsumen yang lebih banyak.
3. Lebih meng-*update* website [www.adity-boutique.com](http://www.adity-boutique.com) karena melalui website tersebut diharapkan konsumen dapat lebih mudah mendapatkan informasi serta bisa melakukan pembelian produk secara *online* seperti yang sekarang banyak dilakukan.