

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan melalui analisis *Partial Least Square* (PLS), maka didapatkan suatu kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Mio, hal ini menunjukkan bahwa dengan kualitas yang baik maka akan meningkatkan kepuasan penggunaannya. Sepeda Motor Yamaha Mio memiliki kualitas produk seperti teknologi pada sepeda motor Yamaha Mio adalah salah satu teknologi yang paling terbaik. Sehingga hasil untuk variabel kualitas produk sesuai dengan hipotesis yang telah dibuat oleh peneliti, karena hipotesis yang dibuat yaitu kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.
2. Variabel harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda Motor Yamaha Mio, hal ini menunjukkan bahwa harga menjadi salah satu faktor untuk menentukan keputusan pembelian konsumen, artinya harga dapat dijelaskan bahwa konsumen setuju dengan harga Yamaha mio yang dilihat sesuai dengan kualitas produk yang ditawarkan, serta dilihat dari kesesuaian harga dengan suatu produk sehingga konsumen akan melakukan keputusan pembelian terhadap suatu produk. Sehingga hasil untuk variabel harga sesuai dengan hipotesis yang dibuat yaitu harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.
3. Variabel promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda Motor Yamaha Mio, artinya tidak semua konsumen setuju bahwa melakukan keputusan pembelian sepeda motor yamaha mio dengan melakukan promosi, dikarenakan banyak faktor yang bisa mempengaruhi konsumen dalam melakukan keputusan pembelian misalnya dengan melihat kualitas produk dan harga. Sehingga hasil variabel promosi tidak sesuai dengan hipotesis yang telah dibuat oleh

peneliti, karena hipotesis yang dibuat yaitu promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini telah dibuat sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan, akan tetapi masih terdapat keterbatasan dalam penelitian ini, dikarenakan:

1. Karena keterbatasan waktu dan biaya maka penelitian ini hanya mengambil responden yang merupakan warga kelurahan pejuang.
2. Responden dalam penelitian ini hanya mengambil responden yang merupakan warga pengguna motor Yamaha Mio di kelurahan pejuang, Bekasi Barat sehingga hasil penelitian ini tidak dapat digeneralisasi untuk keputusan pembelian di daerah manapun.
3. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian dalam penelitian ini hanya terdiri dari tiga variabel, yaitu kualitas produk, harga, dan promosi, sedangkan masih banyak faktor lain yang mempengaruhi keputusan pembelian.

5.3 Saran

Adapun saran yang dapat diberikan kepada perusahaan terkait dan bagi peneliti selanjutnya yaitu:

1. Pada variabel kualitas produk, sebaiknya meningkatkan kualitas produk pada sepeda motor Yamaha Mio sehingga tidak tertinggal oleh pesaing untuk upaya meningkatkan konsumen dalam menentukan keputusan pembelian.
2. Pada variabel harga, sebaiknya mempertahankan harga yang bersahabat sehingga mendapatkan kepercayaan dalam meningkatkan kemampuan mempengaruhi konsumen untuk mendapatkan kepercayaan dalam upaya meningkatkan konsumen dalam menentukan keputusan pembelian.
3. Pada variabel promosi, sebaiknya meningkatkan kegiatan promosi yang telah dilakukan dan mengembangkan promosi yang baru dalam upaya meningkatkan konsumen dalam menentukan keputusan pembelian.

4. Saran untuk penelitian selanjutnya diharapkan agar dapat menambahkan beberapa variabel diluar variabel bebas lain yang lebih bervariasi untuk mengetahui pengaruh-pengaruh variabel keputusan pembelian secara lebih mendalam untuk menambahkan kesempurnaan penelitian dalam bidang otomotif dan hasilnya mungkin akan berbeda.

