

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

V.1 Simpulan

Sesuai hasil pembahasan sebelumnya, dimana telah dijelaskan bagaimana pengaruh kualitas produk, promosi, kualitas pelayanan terhadap minat beli motor Yamaha Nmax di Kota Bekasi, berikut kesimpulan dari pembahasan penelitian ini.

Variabel kualitas produk memiliki pengaruh terhadap minat beli motor Yamaha Nmax. Artinya semakin baik kualitas produk yang ada pada motor Yamaha Nmax, daya tahan motor Yamaha Nmax semakin baik, serta komponen yang tidak mudah rusak dan juga fitur *Yconnect* pada Yamaha Nmax berfungsi dengan baik, hal ini dapat membuat kecenderungan seseorang menjadi minat akan makin besar. Hal ini sesuai dengan hipotesis penelitian ini, yakni kualitas produk memiliki pengaruh dan signifikan terhadap terhadap minat beli motor Yamaha Nmax.

Variabel promosi memiliki pengaruh terhadap minat beli motor Yamaha Nmax. Artinya semakin baik dan tepat promosi yang dijalankan oleh Yamaha baik itu melalui iklan, pameran otomotif dan lain-lain, maka kecenderungan seseorang menjadi minat terhadap motor Yamaha Nmax akan semakin besar. Hal ini sesuai dengan hipotesis penelitian ini yaitu promosi memiliki pengaruh dan signifikan terhadap terhadap minat beli motor Yamaha Nmax.

Variabel kualitas pelayanan memiliki pengaruh terhadap minat beli motor Yamaha Nmax. Ini artinya jika Yamaha memberikan pelayanan yang berkualitas, merespon permintaan pelanggan dengan sigap, memaksimalkan teknologi aplikasi *My Yamaha App* dalam melakukan pelayanan, maka hal ini dapat membuat kecenderungan seseorang menjadi minat terhadap motor Yamaha akan meningkat. Ini juga sesuai dengan hipotesis penelitian dimana kualitas pelayanan berpengaruh terhadap minat beli. artinya memiliki pengaruh dan signifikan terhadap terhadap minat beli motor Yamaha Nmax.

V.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dijelaskan diatas, terdapat beberapa saran yang dapat disampaikan kepada pihak yang berhubungan dengan penelitian ini:

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini dapat membantu sebagai referensi untuk strategi pemasaran kedepannya. Dimana dengan meningkatkan kualitas produknya, yang mana jika menurut hasil yang telah dipaparkan salah satu poinnya yaitu komponen yang mudah rusak. Diharapkan Yamaha dapat memperbaiki komponen Yamaha Nmax agar memiliki daya tahan yang mumpuni.

Selain itu juga Yamaha harus merumuskan strategi promosi yang tepat. Jika menurut hasil penelitian yang sudah dibahas di bab sebelumnya, maka Yamaha harus membenahi publisitas informasi mengenai produknya baik itu di media sosial maupun di media cetak seperti majalah.

Kemudian, Yamaha juga harus memberikan kualitas pelayanan yang baik. Berdasarkan hasil yang dijelaskan sebelumnya, yaitu memperbaiki standar pelayanan agar konsisten terjaga diseluruh dealer Yamaha. Selain itu juga memaksimalkan adanya fitur *My Yamaha App* untuk melayani pengguna. Hal ini diharapkan dapat berdampak positif bagi perusahaan terkait.

2. Bagi Penelitian Selanjutnya

Disarankan untuk memulai suatu penelitian yang baru terkait dengan Minat beli dan objek penelitian yaitu Yamaha Nmax. Selain itu diharapkan dapat melakukan penelitian di wilayah yang berbeda dan mendapatkan hasil yang beragam dengan metode yang lain dengan penelitian ini, serta dengan variabel lainnya.