

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan melalui analisis Partial Least Square (PLS) mengenai keputusan pembelian honda scoopy (studi pada kelurahan Pondok Cabe Ilir Tangerang Selatan). Maka disimpulkan sebagai berikut.

- a. Kualitas Produk memiliki pengaruh yang tidak signifikan terhadap keputusan pembelian Honda Scoopy. Hal ini dapat dijelaskan bahwa konsumen kurang memperhatikan kualitas produk yang ditawarkan oleh Honda Scoopy dalam melakukan keputusan pembelian. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel kualitas produk tidak sesuai dengan hipotesis yang telah dibuat, karena hipotesis yang dibuat yaitu kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian.
- b. Harga memberikan pengaruh tidak signifikan terhadap keputusan pembelian Honda Scoopy. Hal ini dapat dijelaskan bahwa konsumen kurang memperhatikan harga yang ditawarkan oleh honda scoopy dalam melakukan keputusan pembelian. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel harga tidak sesuai dengan hipotesis yang telah dibuat, karena hipotesis yang dibuat yaitu harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian.
- c. Citra merek berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Honda Scoopy. Hal ini dapat dijelaskan bahwa semua konsumen setuju tertarik melihat citra yang baik dari suatu produk Honda Scoopy untuk melakukan keputusan pembelian sepeda motor *matic* Honda Scoopy untuk memenuhi kebutuhan. Sehingga hasil untuk variabel citra merek sesuai dengan hipotesis yang telah dibuat, karena hipotesis yang dibuat yaitu citra merek berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

## 5.2 Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian yang telah dijalankan tentunya mempunyai banyak keterbatasan. Keterbatasan yang membatasi penelitian ini, antara lain:

- a. Penelitian ini hanya menggunakan 75 kuesioner yang dibagikan kepada 75 responden sehingga kesimpulan yang dapat diambil hanya berdasarkan pada data yang dikumpulkan melalui kuesioner tersebut.
- b. Jumlah variabel yang digunakan terbatas hanya menggunakan Kualitas Produk, Harga, Citra Merek dan Keputusan Pembelian. Diharapkan peneliti selanjutnya menggunakan variabel lain selain variabel pada penelitian ini guna menyempurnakan penelitian.

## 5.3 Saran

Berdasarkan uraian kesimpulan di atas, maka penulis dapat memberikan saran sebagai berikut:

- a. Perusahaan diharapkan dapat meningkatkan kualitas produk yang ada baik dari segi inovasi, kehandalan, manfaat dll serta harga yang ditawarkan lebih dipertimbangkan dengan kualitas produk dan citra merek yang dimiliki agar memberikan dampak positif kedepannya untuk kedua belah pihak antara perusahaan maupun konsumen.
- b. 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, seperti: promosi penjualan, iklan, dll.
- c. Honda Scoopy diharapkan terus berinovasi agar terus berkembang dan membuat produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen saat ini.