

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **V.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil analisa dan pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Persepsi harga memiliki hubungan positif dan signifikan dengan minat beli. Hal ini sesuai dengan hipotesis  $H_1$  yang menyatakan bahwa persepsi harga memiliki hubungan langsung dengan minat beli.
- b. Persepsi kualitas hubungan positif dan signifikan dengan minat beli. Hal ini sesuai dengan hipotesis  $H_2$  yang menyatakan bahwa persepsi kualitas memiliki hubungan langsung dengan minat beli.

#### **V.2 Saran**

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

- a. Pemasar/penjual produk sepeda motor Yamaha perlu meningkatkan kualitas dan harga yang terjangkau, agar semakin banyak konsumen yang berminat untuk membeli dan menggunakan sepeda motor Yamaha tersebut. Dari segi kualitas, sepeda motor Yamaha perlu memperbaiki dan meningkatkan kualitas produk sepeda motornya dengan cara membuat mesin sepeda motor harus lebih tahan lama dan bahan bakar sepeda motor Yamaha harus bisa lebih irit dari sepeda motor lainnya. Dan dari segi harga, Yamaha perlu mengevaluasi harga yang diberikan kepada konsumen harus sudah sesuai dengan kualitas yang diberikan, dengan demikian Yamaha bisa bersaing dengan produk sepeda motor lainnya. Hal tersebut dilakukan untuk meyakinkan konsumen agar konsumen lebih tertarik dan berminat membeli sepeda motor Yamaha tersebut,
- b. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan untuk menambahkan sampel penelitian dan faktor lainnya yang dapat mempengaruhi minat beli selain

persepsi harga dan persepsi kualitas agar hasilnya lebih maksimal. Dan untuk hasil yang lebih maksimal disarankan untuk melakukan observasi langsung untuk melihat kualitas dari objek yang dipilih.

