

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

V.1 Simpulan

Dari hasil analisis data yang dikerjakan dengan SmartPLS terhadap 75 jawaban responden pengguna motor Honda Beat, dapat disimpulkan bahwa.

- a. Harga mempunyai pengaruh positif tidak signifikan kepada keputusan pembelian pada motor Honda Beat di Wilayah Depok. Artinya berdasarkan hasil koefisien jalur, pengguna motor Honda Beat di Wilayah Depok mempertimbangkan harga yang terjangkau dan memiliki daya saing dibandingkan merek lain dalam melakukan keputusan pembelian Motor Honda Beat tetapi tidak signifikan. Kesesuaian harga dengan kemampuan konsumen maupun kesesuaian harga motor pada kualitas dan fitur yang ditawarkan dapat memotivasi pembeli untuk melakukan keputusan pembelian. Hal tersebut sesuai dengan hipotesis penelitian dimana harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian, maka H1 diterima.
- b. Kualitas produk mempunyai pengaruh positif dan signifikan kepada keputusan pembelian pada motor Honda Beat di Wilayah Depok. Artinya berdasarkan hasil koefisien jalur, pengguna motor Honda Beat di Wilayah Depok mempertimbangkan kualitas produk dengan baik dalam melakukan keputusan pembelian. Kualitas produk yang baik meliputi desain, keandalan, daya tahan, kelengkapan fitur dan lain-lain menjadi bahan pertimbangan konsumen dalam melakukan keputusan pembelian. Hasil itu sesuai dengan hipotesis penelitian dimana kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian, maka H1 diterima.
- c. Citra merek mempunyai pengaruh positif dan signifikan kepada keputusan pembelian pada motor Honda Beat di Wilayah Depok. Artinya berdasarkan hasil koefisien jalur, pengguna motor Honda Beat di Wilayah Depok mempertimbangkan citra merek yang baik saat akan memutuskan untuk melakukan pembelian. Merek yang sudah terkenal dan memiliki

reputasi yang dapat dijadikan alasan konsumen melakukan keputusan pembelian karena memberikan tingkat kepercayaan yang tinggi. Hal tersebut sesuai dengan hipotesis penelitian dimana kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian, maka H1 diterima.

V.2 Saran

Dari kesimpulan yang dijelaskan di atas, saran yang dapat diberikan oleh peneliti antara lain.

- a. Saran dari peneliti untuk perusahaan terkait ataupun kegiatan usaha lainnya adalah dalam memasarkan produknya perlu dilakukan analisis mendalam terkait faktor-faktor apa saja yang berpengaruh bagi konsumen dalam melakukan keputusan pembelian. Khususnya faktor yang digunakan dalam penelitian ini, misalnya dari faktor harga yang mana memiliki besaran pengaruh yang paling rendah di antara variabel yang digunakan dalam penelitian. Perusahaan perlu melakukan strategi harga yang sesuai dengan target pasar dimana jika target pasarnya kalangan menengah kebawah maka diperlukan harga yang terjangkau, metode pembayaran kredit, atau pemberian diskon untuk memikat konsumen melakukan keputusan pembelian. Selanjutnya variabel kualitas produk yang besaran pengaruhnya juga masih tergolong rendah. Perusahaan sebaiknya mempertahankan kualitas yang baik serta terus melakukan inovasi dan pengembangan terhadap produknya. Selain itu, pada variabel citra merek, perusahaan juga sebaiknya menjaga citra merek yang positif agar pembeli lebih percaya dalam melakukan keputusan pembelian.
- b. Saran peneliti untuk penelitian-penelitian yang akan dilakukan di masa mendatang adalah dalam melakukan penelitian, diperlukannya pertimbangan dan analisis mendalam untuk menentukan variabel yang akan digunakan. Selanjutnya disarankan juga untuk memilih variabel lain selain variabel yang dipakai pada penelitian ini karena hasil penelitian ini hanya sebatas pada produk Motor Honda Beat. Dan yang terakhir diharapkan untuk penelitian selanjutnya di masa yang akan datang dilakukan di wilayah lain agar dapat mewakili wilayah lainnya.