

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 Terhadap Sepeda Motor Honda Beat di Kecamatan Cinere, Depok, maka dapat ditarik suatu kesimpulan sebagai berikut:

- a. Kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Kualitas produk mempunyai kontribusi yang lebih besar dibandingkan variabel lain terhadap keputusan pembelian motor honda beat. Hal ini berarti menunjukkan semakin baik kualitas produk yang dimiliki oleh honda beat maka semakin tinggi pula keinginan masyarakat untuk melakukan keputusan membeli sepeda motor honda beat.
- b. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Harga mempunyai kontribusi yang baik terhadap keputusan pembelian motor honda beat. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat tertarik untuk melakukan keputusan pembelian karena harga yang diberikan perusahaan honda beat sesuai dengan kemampuan daya beli masyarakat.
- c. Promosi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Pada penelitian ini dapat disimpulkan bahwa promosi tidak berpengaruh sepenuhnya terhadap keputusan pembelian motor honda beat karena masyarakat sudah mengetahui dan mempercayai bahwa kualitas produk dari honda beat sudah terbukti sangat baik sehingga promosi tidak terlalu berpengaruh 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:

- a. Penelitian ini hanya menggunakan 75 kuesioner yang dibagikan melalui secara langsung kepada 38 responden dan dibagikan melalui media massa yaitu google form kepada 37 responden sehingga kesimpulan yang dapat diambil hanya berdasarkan pada data yang didapatkan melalui kuesioner tersebut.

- b. Responden dalam penelitian ini hanya mengambil responden yang menggunakan motor honda beat merupakan masyarakat Kecamatan Cinere Depok sehingga hasil penelitian ini tidak dapat digeneralisasi untuk keputusan pembelian didaerah manapun
- c. Penelitian menggunakan variabel kualitas produk, harga, promosi dan keputusan pembelian.

5.3. Saran

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

- a. Pada kualitas produk, peneliti menyarankan agar perusahaan Astra Honda Motor dapat mempertahankan kualitas produknya dengan cara meningkatkan kekuatan daya tahan mesinnya sehingga dapat meningkatkan keputusan pembelian terhadap motor honda beat.
- b. Pada harga, peneliti menyarankan agar perusahaan Astra Honda Motor perlu untuk selalu memperhatikan kondisi harga pasar agar sesuai dengan daya beli masyarakat.
- c. Pada promosi, peneliti menyarankan perusahaan Astra Honda Motor untuk terus meningkatkan promosi agar menjadi lebih menarik, mudah dipahami dan memikat hati para calon konsumennya.