

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis penelitian yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan penelitian sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis regresi nilai t hitung harga sebesar 3,076 dengan tingkat signifikansi 0,003. Karena tingkat signifikansi $0,003 < 0,05$ maka dengan demikian secara individu (parsial) harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha.
2. Berdasarkan hasil analisis regresi nilai t hitung promosi sebesar 2,944 dengan tingkat signifikansi 0,004. Karena signifikansi $0,004 < 0,05$ maka dengan demikian secara individu (parsial) promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha.
3. Berdasarkan hasil analisis regresi t hitung desain sebesar 2,789 dengan tingkat signifikansi 0,006. Karena signifikansi $0,006 < 0,05$ maka dengan demikian secara individu (parsial) desain produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha.
4. Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi (R^2) sebesar 37,1% keputusan pembelian sepeda motor Yamaha yang dapat dijelaskan oleh variabel harga, promosi, dan desain produk. Sedangkan sisanya sebesar 62,9% dijelaskan variabel lain yang tidak digunakan pada penelitian ini.

5. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Wibowo (2011), Setiyowati (2012), dan Sari (2011) bahwa harga, promosi, dan desain produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

B. Saran

Berdasarkan hasil analisis penelitian, maka penulis memberikan saran untuk perbaikan agar sepeda motor Yamaha semakin baik dan konsumen semakin puas sehingga keputusan pembelian meningkat yaitu antara lain:

1. Mempertahankan harga jual sepeda motor Yamaha yang terjangkau dan murah di banding motor lain, sehingga konsumen merasa terangsang untuk melakukan pembelian sepeda motor Yamaha karena harga yang di tawarkan tersebut sehingga keputusan pembelian akan semakin meningkat.
2. Meningkatkan promosi sepeda motor Yamaha sehingga *image* dari Yamaha menjadi semakin baik, walaupun sepeda motor Yamaha harganya terjangkau dan lebih murah dibanding sepeda motor lain akan tetapi bukan murahan, sehingga harga jual tetap terjaga di pasaran.
3. Meningkatkan desain produk sepeda motor Yamaha dengan menambah aksesoris dengan tampilan yang sesuai dengan kriteria, serta mengecek kembali jika terdapat sepeda motor yang tidak sempurna atau yang cacat.
4. Untuk penelitian yang akan datang perlu menambahkan variabel bebas seperti misalnya disiplin kerja, kompensasi, dan lain-lain. Hal ini dengan pertimbangan bahwa variabel tersebut dapat langsung mempengaruhi keputusan pembelian sepeda motor Yamaha.