

## **BAB V**

### **KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan kajian teoretik dan deskripsi hasil penelitian yang telah diuraikan pada bab - bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang positif antara kualitas produk dengan minat beli motor merek Honda Vario pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Niaga, Fakultas Ekonomi di Universitas Negeri Jakarta. Persamaan regresi  $\hat{Y} = 34,63 + 0,71X$  menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu kualitas produk (variabel X), maka akan mengakibatkan kenaikan minat beli (variabel Y) sebesar 0,71 pada konstanta 34,63.

Minat beli ditentukan oleh kualitas produk sebesar 52,86% dan sisanya sebesar 47,14% dipengaruhi oleh faktor - faktor lain, seperti harga dan *after sales*.

#### **B. Implikasi**

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan bahwa terdapat hubungan yang positif antara kualitas produk dengan minat beli motor merek Honda Vario pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Niaga, Fakultas Ekonomi di Universitas Negeri Jakarta. Hal ini membuktikan bahwa kualitas produk merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi minat beli.

Implikasi dari penelitian ini, yaitu bahwa motor Honda Vario harus dapat meningkatkan kualitas produknya untuk meningkatkan minat beli. Minat beli yang diakibatkan oleh kualitas produk yang rendah, jika dibiarkan begitu saja akan membuat pelanggan pergi dan berpaling dengan produk sejenis lainnya.

Berdasarkan hasil analisis pengolahan data, pada variabel minat beli persentase bahwa indikator ketertarikan, yaitu sebesar 25,58%. Selanjutnya, indikator perhatian, yaitu sebesar 25,03%. Kemudian pada variabel kualitas produk, dimensi yang memiliki skor tertinggi adalah kinerja produk dengan sub indikator ketiga *design* yang menarik yaitu sebesar 12,73%. Selanjutnya, dimensi fitur dengan indikator pertama *Secure Key Shutter* (SKS) yaitu sebesar 12,68%, kemudian dimensi kinerja produk dengan sub indikator pertama kecepatan yaitu sebesar 12,62%, kemudian dimensi fitur dengan indikator kedua *Parking Brake Lock* yaitu sebesar 12,59%. Dari hasil pengolahan data, terlihat bahwa pelanggan yang mendapatkan kualitas produk yang rendah, akan memiliki minat yang rendah pula.

### C. Saran

Berdasarkan kesimpulan dan implikasi yang dikemukakan di atas, maka peneliti menyampaikan beberapa saran yang mungkin bermanfaat dalam meningkatkan minat beli motor merek Honda Vario antara lain :

1. PT Astra Honda Motor (AHM) seharusnya lebih meningkatkan minat beli pada konsumen dengan cara mengiklankan lebih banyak lagi

mengenai motor Honda Vario bukan saja di majalah, tetapi juga di TV, koran nasional bahkan di media sosial, seperti *facebook* dan sebagainya.

2. Perusahaan lebih meningkatkan kualitas produk dengan mengikuti perkembangan jaman, sehingga penampilan motor Honda Vario semakin menarik dan kokoh. Selain itu, untuk meningkatkan kualitas produk, juga harus memperhatikan apa yang dibutuhkan oleh pelanggan, seperti meningkatkan kemampuan keamanan motor dan kehandalan mesinnya.