

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dari analisis keputusan pembelian produk motor All New Soul GT 125 di Dealer Yamaha Miki Motor, Jakarta, maka peneliti dapat memberikan kinerja perusahaan dan kesimpulan sebagai berikut:

Dimensi pertama dari keputusan pembelian yaitu pengenalan kebutuhan diperoleh 61 % responden menyatakan baik, bahwa Dealer Yamaha Miki Motor menjadi referensi untuk membeli kendaraan motor All New Soul GT 125, pada penilaian pencarian informasi kepada responden, mendapatkan 45 % hasil yang kurang baik, dan ternyata cukup sulit mencari informasi mengenai Dealer Yamaha Miki Motor, pada penilaian evaluasi alternatif kepada responden, mendapatkan 50 % hasil yang baik, bahwa Dealer Yamaha Miki Motor menjadi alternatif pembelian sepeda motor, pada keputusan pembelian kepada responden, mendapatkan 55 % hasil yang baik, bahwa Dealer Yamaha Miki Motor berperan penting dalam proses keputusan pembelian. Dengan semua penilaian ini maka dapat terbukti bahwa responden puas terhadap proses keputusan pembelian yang memilih Dealer Yamaha Miki Motor.

Adapun pernyataan dari konsumen mengenai hasil kinerja Dealer Yamaha Miki Motor yang masih kurang baik karena Dealer Yamaha Miki Motor dalam mengantarkan pesanan motor kepada konsumen tidak tepat waktu,

informasi yang dijelaskan oleh karyawan (*Sales*) kepada konsumen kurang jelas dan detail mengenai spesifikasi motor, proses penjualan produk motor terhambat atau tidak memenuhi target penjualan dan sedikitnya jumlah konsumen yang datang ke Dealer Yamaha Miki Motor.

B. Saran

Setelah diperoleh kesimpulan dari hasil penelitian ini, maka dapat diberikan beberapa saran yang berkaitan dengan pembahasan yang telah dikemukakan dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut :

1. Karena masih sulitnya konsumen untuk mencari informasi tentang Dealer Yamaha Miki Motor maka diharuskan untuk lebih gencar melakukan promosi seperti media cetak *flyering* brosur dan media elektronik melalui internet (facebook, twitter, dan lain-lainnya).
2. Mengadakan pelatihan *training* untuk meningkatkan kemampuan komunikasi dan mengingat produk karyawan (*sales*).