

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah didapat maka dapat ditarik kesimpulan yang sesuai dengan tujuan penelitian, yaitu sebagai berikut:

1. Hasil analisis deskriptif dapat disimpulkan bahwa:

Pada variabel kualitas produk, secara keseluruhan kualitas produk dari Yamaha Jupiter mendapatkan hasil yang baik di mata konsumen. Tetapi dari indikator kekuatan body motor dan warnanya, masih dinilai kurang baik oleh konsumen. Sedangkan untuk variabel promosi penjualan secara keseluruhan mendapatkan hasil yang baik, tetapi dari indikator menghemat uang, cerdas membeli pada saat diskon, kebanggaan tersendiri, hadiah yang ditawarkan menarik, hadiah yang ditawarkan memberikan rasa senang masih mendapat respon negatif dari konsumen. Untuk variabel keputusan pembelian secara keseluruhan sudah mendapatkan hasil yang positif.

2. Variabel kualitas produk berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian, Hal ini dibuktikan dengan nilai sig lebih kecil dari 0,05. Dan variasi nilai keputusan pembelian yang dijelaskan oleh kualitas produk sebesar 13.5%.

3. Variabel promosi penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian, Hal ini dibuktikan dengan nilai sig lebih kecil

dari 0,05. dan variasi nilai keputusan pembelian yang dijelaskan oleh promosi penjualan sebesar 15%.

4. Variabel kualitas produk dan promosi penjualan secara bersamaan berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian, Hal ini dibuktikan dengan nilai sig lebih kecil dari 0,05. Dan variasi nilai keputusan pembelian yang dijelaskan oleh kualitas produk dan promosi penjualan sebesar 22.5%.

5.2 Saran

5.2.1 Saran operasional

1. Dari variabel kualitas produk, indikator daya tahan body dan variasi warna Yamaha jupiter mendapat kesan yang negatif dari konsumen. Jadi Yamaha selaku produsen dari Yamaha jupiter harus selalu mengembangkan atau meningkatkan kualitas produknya dengan menciptakan body motor Yamaha Jupiter dengan bahan-bahan yang lebih kuat supaya tidak mudah rusak seperti menggunakan bahan fiber glass yang tidak mudah pecah. Lalu memperbanyak variasi warnanya dan model striping yang menarik sehingga mengikuti selera konsumen yang berbeda-beda, Melakukan inovasi baru dan menciptakan desain yang lebih menarik lagi.
2. Untuk promosi penjualan, Yamaha selaku produsen sebaiknya menaikkan potongan harga untuk yamaha jupiter, agar penghematan uang lebih terasa bagi konsumen. Yamaha juga harus membangun kebanggan konsumen pada saat membeli Yamaha Jupiter dengan

harga diskon. Beberapa konsumen beranggapan masih belum tertarik dan senang dengan hadiah yang ditawarkan, jadi Yamaha selaku produsen harus bisa memberikan hadiah yang diinginkan konsumen. Hal ini dilakukan agar penjualan Yamaha Jupiter bisa meningkat. Misalkan Yamaha mengadakan undian berhadiah sebuah tiket untuk menonton Moto GP yang diundi setiap tahunnya kepada para konsumen yang membeli Yamaha Jupiter di dealer resmi Yamaha. diharapkan Yamaha dapat meningkatkan kualitas promosi penjualannya untuk menarik perhatian konsumen.

5.2.2 Saran bagi penelitian selanjutnya

1. Penetapan jumlah sampel dalam penelitian selanjutnya lebih diperbanyak terutama karena pengguna Yamaha Jupiter bertambah setiap waktunya. Agar keragaman data yang mewakili populasi menjadi lebih baik.
2. Penelitian yang mempengaruhi keputusan pembelian sebaiknya tidak hanya dilihat dari satu atau dua variabel seperti kualitas Produk dan promosi penjualan saja, tetapi variabel atau faktor-faktor lain yang juga dapat mempengaruhi hal tersebut seperti persepsi harga, brand community, kepuasan pelanggan dan sebagainya.