BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor- faktor yang berpengaruh seperti harga, kualitas, distribusi, promosi, dan kelompok acuan terhadap keputusan pembelian pada produk Yamaha Mio. Untuk tujuan tersebut, pengumpulan data telah dilakukan dengan menggunakan kuesioner yang disebarakan kepada mahasiswa Universitas Kristen Maranatha. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan penulis tentang “*FAKTOR- FAKTOR YANG BERPENGARUH TERHDAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOTOR YAMAHA MIO PADA MAHASISWA UNIVERSITAS KRISTEN MARANATHA*”, maka penulis menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

5.1 Kesimpulan

1. Hasil penelitian dari faktor perilaku konsumen tentang motor Yamaha Mio ternyata baik. Hasil penelitian untuk masing- masing variabel secara lengkap adalah sebagai berikut:

a. Faktor perilaku konsumen untuk harga (X1) Yamaha Mio:

- Hasil penelitian menunjukkan bahwa hampir sebagian besar pertanyaan yang diajukan berkaitan dengan harga mendapatkan jawaban setuju dari seluruh responden.

b. Faktor perilaku konsumen untuk kualitas (X2) Yamaha Mio:

- Secara umum responden cukup setuju jika Yamaha Mio nyaman saat dipakai, tahan dengan berbagai jenis cuaca, memiliki umur ekonomis tinggi, dan pemakaian bahan bakar sesuai dengan tingkat pemakaian.

c. Faktor perilaku konsumen untuk distribusi (X3) Yamaha Mio:

- Hasil penelitian menunjukkan responden sangat setuju distribusi/ dealer jika dealer dan suku cadang Yamaha Mio mudah didapat, bengkel- bengkel resmi Yamaha pun tersebar di seluruh Indonesia, selain itu pelayanan yang diberikan Yamaha pun cukup memuaskan.

d. Faktor perilaku konsumen untuk promosi (X4) Yamaha Mio:

- Hasil penelitian menunjukkan bahwa hampir sebagian besar pertanyaan yang diajukan berkaitan dengan promosi mendapatkan jawaban cukup setuju dari seluruh responden.

e. Faktor perilaku konsumen untuk kelompok acuan (X5) Yamaha Mio:

- Hasil penelitian menunjukkan bahwa responden rata- rata melibatkan teman dan keluarga dalam melakukan pembelian motor Yamaha Mio.

2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hampir sebagian besar pertanyaan yang diajukan berkaitan dengan keputusan pembelian menunjukkan jawaban cukup setuju dari seluruh responden.

3. Hasil penelitian menunjukkan Dari table diatas diperoleh nilai F-hitung = 4,239 > F-tabel = 2,29. Dengan demikian H_0 ditolak. Maka hubungan variabel diatas dapat dikatakan signifikan. Berarti ada pengaruh antara faktor perilaku terhadap keputusan pembelian.

5.2 Saran

Berdasarkan pada kesimpulan- kesimpulan yang diambil, maka selanjutnya dapat diusulkan beberapa saran untuk penelitian selanjutnya adalah sebagai berikut:

1. Dengan diketahuinya faktor harga mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian motor Yamaha Mio di Universitas Kristen Maranatha. Sehingga perusahaan hendaknya dalam menaikkan harga harus sangat dipertimbangkan akibatnya, karena adanya persaingan ketat antara perusahaan- perusahaan motor matic lainnya.
2. Kualitas motor merupakan faktor yang berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Berdasarkan hal ini, perusahaan harus selalu meningkatkan kualitas motornya.
3. Promosi merupakan faktor yang berpengaruh tidak signifikan terhadap keputusan pembelian, sehingga perusahaan tidak perlu mengeluarkan biaya yang besar untuk melakukan promosi.
4. Distribusi merupakan faktor yang berpengaruh tidak signifikan terhadap keputusan pembelian, sehingga perusahaan tidak perlu memfokuskan terhadap distribusi motor karena tidak memberikan kontribusi yang baik terhadap perusahaan.
5. Kelompok acuan merupakan faktor yang berpengaruh signifikan dengan tingkat korelasi termasuk dalam kategori sangat lemah. Bertitik tolak dari hasil tersebut, dalam melakukan penawaran terhadap konsumen, perusahaan harus sabar dan jangan terlalu memaksa.
6. Sehubungan penelitian ini hanya memperhatikan lima faktor yang berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen dalam pembelian motor Yamaha Mio,

maka sangat perlu dilaksanakan penelitian lebih lanjut untuk melibatkan lebih banyak faktor- faktor yang berpengaruh dalam keputusan pembelian motor Yamaha Mio, sehingga dapat diketahui efektivitas factor- factor tersebut terhadap keputusan konsumen.