BAB V
PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka penelitian dengan judul "Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Motor Yamaha (Studi Pada Mahasiswa Ekonomi Universitas Bhayangkara Prodi Manajemen Angkatan 2015" dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut.

1. Hasil dari variabel harga tidak terdapat pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian motor Yamaha pada mahasiswa ekonomi Universitas Bhayangkara prodi manajemen angkatan 2015. Hal ini dikarenakan nilai t hitung 1,909 lebih kecil dari t_{tabel} (1,909<1,98472), dengan signifikansi 0,059 lebih besar dari 0,05 (0,059>0,05) artinya tidak berpengaruh signifikan
2. Hasil dari variabel kualitas produk terdapat pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian motor Yamaha pada mahasiswa ekonomi Universitas Bhayangkara prodi manajemen angkatan 2015. Hal ini dikarenakan nilai t hitung 4,300 lebih besar dari t_{tabel} (4,300>,98472), dengan signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,05 (0,000<0,05) artinya berpengaruh signifikan
3. Terdapat pengaruh harga dan kualitas produk secara bersama-sama terhadap keputusan pembelian motor Yamaha pada mahasiswa ekonomi Universitas Bhayangkara prodi manajemen angkatan 2015. Hal ini dibuktikan nilai F hitung sebesar 18,843 dengan signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,05 (0,000<0,05)
4. Hasil nila R Square sebesar 0,280 atau 28%. sehingga dapat diartikan bahwa harga dan kualitas produk mempengaruhi keputusan pembelian sebesar 28% dan sisanya sebesar 72% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukan dalam penelitian ini seperti Promosi, Saluran Distribusi, Citra Merek

5.2 Saran

1. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa variabel harga tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian, oleh karena itu PT. Yamaha Indonesia disarankan untuk tidak lagi menetapkan harga sebagai prioritas utama dalam menarik perhatian konsumen, hal ini dikarenakan sebagian konsumen tidak lagi melihat harga sebagai pertimbangan utama sebelum melakukan pembelian, namun ada faktor non harga menjadi pertimbangan penting dalam pengambilan keputusan pembelian. namun disamping itu PT. Yamaha indonesia juga perlu memperhatikan strategi penetapan harga yang tepat. Hal ini dikarenakan harga merupakan salah satu faktor penting sesorang sebelum melakukan keputusan pembelian
2. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa variabel kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian, oleh karena itu PT. Yamaha Indonesia disarankan dalam merancang sebuah produk dapat memberikan rasa kenyamanan dan keamanan bagi penggunannya, selain itu PT. Yamaha indonesia juga perlu memperhatikan desain produknya agar menarik, sehingga para penggunannya tidak hanya merasakan kenyamanan dan keamanan namun juga merasakan kebanggaan saat mengendarainya, dengan demikian diharapkan mendorong konsumen agar melakukan pembelian dimasa mendatang.

5.3 Implikasi Manajerial

Dengan adanya penelitian ini PT. Yamaha Indonesia Motor Manufacturing (YIMM) diharapkan dapat lebih lagi memperhatikan masalah kualitas produk mereka, yaitu dengan cara meningkatkan kualitas produk, sehingga diharapkan dapat meningkatkan penjualan sepeda motor nya. Selain itu PT. Yamaha Indonesia Motor Manufacturing (YIMM) perlu menentukan strategi penetapan harga yang tepat dengan cara melakukan riset-riset pemasaran sebelum menetapkan harga terhadap produknya. harga merupakan faktor penting terhadap keputusan pembelian, dimana konsumen selalu melihat harga sebagai faktor utama sebelum mereka melakukan pembelian