

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian sebagaimana yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, beberapa hal yang dapat disimpulkan dalam penelitian ini diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis menggunakan uji F di peroleh nilai F sebesar 7,292 dengan nilai signifikan yang diperoleh sebesar 0,001 di mana nilai tersebut lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian dapat dijelaskan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara variabel kualitas produk dan harga secara bersama-sama terhadap keputusan pembelian motor Honda Scoopy. Sehingga, hipotesis penelitian yang mengemukakan bahwa “Kualitas produk dan harga diduga secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda Scoopy di Dealer Honda Motor 99” dapat diterima.
2. Pada penelitian ini variabel yang memiliki pengaruh paling dominan adalah kualitas produk dengan nilai R square sebesar 0,152 dan nilai signifikan 0,002. Sehingga hipotesis penelitian yang mengemukakan bahwa “Kualitas Produk diduga<sup>71</sup> pengaruh paling dominan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda Scoopy di Dealer Honda Motor 99 Surabaya” dapat diterima.

## **B. Saran**

Saran yang diajukan dalam penelitian ini diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Mengingat persaingan dalam bisnis sepeda motor jenis matik semakin ketat bagi perusahaan disarankan untuk meningkatkan kualitas produk dengan melakukan inovasi terus menerus serta memenuhi keinginan konsumen yang selalu berubah.
2. Meningkatkan keputusan pembelian, disarankan dengan kegiatan promosi yang berupa pemberian diskon, pemberian hadiah langsung dan garansi harus tetap dilakukan agar minat konsumen semakin tinggi dan tertarik untuk membeli.
3. Bagi peneliti selanjutnya, yang ingin melakukan penelitian dengan tema yang sama disarankan untuk menambahkan variabel lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian.