BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh Sikap Konsumen dan Kualitas Produk terhadap Keputusan pembelian Motor Honda CBR 150R dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil kuisioner dapat disimpulkan bahwa sikap konsumen dalam penelitian ini termasuk kedalam ketegori baik. Hal ini ditunjukan dengan jumlah skor tanggapan responden dengan sebanyak empat pertanyaan yang diajukan mengenai variabel Sikap Konsumen (X_1) dan mendapatkan kategori "Baik". Hal ini menjelaskan bahwa responden sangat familiar dengan merek produk honda serta memiliki pengetahuan yang cukup terhadap produk honda CBR 150R.
2. Pada variabel Kualitas (X_2) dengan item pertanyaan sebanyak sembilan butir, diperoleh hasil yang masuk ke dalam kategori "Cukup Baik". Hal ini menunjukan bahwa responden beranggapan kualitas produk Honda CBR 150R ini biasa-biasa saja, tidak baik dan juga tidak buruk.
3. Sementara tanggapan responden terhadap variabel Keputusan Pembelian (Y) masuk kedalam kategori "Cukup Baik". Hal ini menunjukkan bahwa keputusan pembelian terhadap produk ini cenderung biasa biasa saja.
4. Hasil analisis, dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh Sikap Konsumen dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian motor Honda CBR 150R adalah sebagai berikut:

a. Secara parsial Sikap Konsumen berpengaruh positif signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Sementara untuk variabel Kualitas produk juga berpengaruh positif signifikan terhadap Keputusan Pembelian.
b. Secara Simultan Sikap Konsumen dan Kualitas Produk berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian dan kesimpulan diatas, penulis memberikan saran bagi PT. Daya Anugrah Mandiri Kab. Bandung sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan maupun pihak lainnya mengenai pengaruh Sikap Konsumen dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian. Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis ingin mengajukan saran sebagai berikut:

1. Produk sepeda motor keluaran Honda sudah mempunyai tempat tersendiri di benak masyarakat, sehingga akan lebih baik jika perusahaan tetap mempertahankan kepercayaan yang ditunjukan konsumen tersebut dengan cara lebih meningkatkan kualitas motor Honda sehingga konsumenpun akan lebih tertarik dan lebih percaya dengan motor keluaran Honda.
2. Kualitas motor Honda CBR 150R sebaiknya lebih ditingkatkan kembali mengingat konsumen sudah memberikan kepercayaan terhadap produk keluaran Honda maka akan lebih baik jika kualitas motor Honda CBR 150R pun lebih ditingkatkan agar konsumen merasa lebih puas terhadap produk motor Honda.

3. Agar lebih meningkatkan jumlah penjualan motor Honda CBR 150R maka sebaiknya Honda lebih meningkatkan kualitas produk motor Honda CBR 150R dengan lebih meningkatkan mesin motor atau mendesain ulang body motor sehingga konsumenpun akan merasa puas atau tertarik untuk membeli motor Honda CBR 150R jika motor tersebut didukung dengan kualitas yang baik pula.
4. A. Secara Parsial

   Untuk sikap konsumen yang sudah berada pada kategori "Baik", sebaiknya perusahaan tetap mempertahankan kepercayaan konsumen yang sudah diberikan kepada produk Honda, agar sikap konsumen yang diberikanpun akan selalu baik pada tahap selanjutnya. Untuk kualitas produk sudah dalam tahap "Cukup Baik" maka sebaiknya perusahaan lebih meningkatkan kualitas produknya untuk produksi selanjutnya.

   B. Secara Simultan

   Sikap Konsumen dan Kualitas Produk berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian sehingga perusahaan harus memperbaiki bahkan meningkatkan kualitas produk motor Honda agar konsumen semakin percaya kepada Honda dan menjadikan Honda sebagai pilihan utama saat akan membeli motor.