

BAB IV

PENUTUP

4.1. KESIMPULAN

Penelitian ini dilakukan terhadap konsumen atau pengguna produk sepeda motor Yamaha Mio di Kabupaten Pemalang mengenai pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian. Dalam penelitian ini yang menjadi responden adalah konsumen yang melakukan pembelian sepeda motor Yamaha Mio di Kabupaten Pemalang sebanyak 100 responden dengan menggunakan teknik *cluster sampling*. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Kualitas produk sepeda motor Yamaha Mio sudah baik. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya responden yang menyatakan setuju terhadap indikator-indikator kualitas produk. Faktor-faktor dari kualitas produk yang dianggap kurang adalah performa atau kinerja sepeda motor Yamaha Mio dan spesifikasi produk sesuai keinginan konsumen. Berdasarkan hasil analisis, variabel kualitas produk (X_1) memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) dengan nilai koefisien regresi sebesar 0,715, sehingga dapat dinyatakan semakin baik kualitas produk yang diterapkan maka keputusan pembelian juga semakin meningkat. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada hubungan yang kuat antara variabel kualitas produk dengan keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Mio dimana nilai koefisien korelasi (r) sebesar 0,712.

2. Harga sepeda motor Yamaha Mio yang ditawarkan sudah baik. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya responden yang menyatakan setuju terhadap indikator-indikator variabel harga. Faktor-faktor dari harga yang dianggap kurang adalah keterjangkauan harga dan harga produk lebih murah dari pesaing. Berdasarkan hasil analisis, variabel harga (X_2) memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) dengan nilai koefisien regresi sebesar 0,677, sehingga dapat dinyatakan semakin baik harga yang ditawarkan semakin baik maka keputusan pembelian juga semakin meningkat. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada hubungan yang kuat antara variabel harga dengan keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Mio dimana nilai koefisien korelasi (r) sebesar 0,714.
3. Seluruh variabel independen, yaitu kualitas produk (X_1) dan harga (X_2) secara bersama-sama berpengaruh positif signifikan terhadap variabel keputusan pembelian (Y). hal ini dapat dilihat dengan pengaruhnya dari kualitas produk sebesar 0,428 dan pengaruh dari harga sebesar 0,409. Sehingga semakin baik kualitas produk yang diterapkan dan semakin baik harga yang ditawarkan maka keputusan pembelian juga semakin meningkat.

4.2. SARAN

Berdasarkan hasil dari pembahasan dan kesimpulan dalam penelitian ini, penulis mengajukan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan, antara lain:

1. Perusahaan harus dapat meningkatkan kualitas produk sepeda motor Yamaha Mio agar semakin menjadi pilihan konsumen. Perusahaan harus meningkatkan performa sepeda motor Yamaha Mio, misalnya dengan meningkatkan kualitas mesin serta kualitas teknologi yang digunakan sehingga performa semakin baik. Perusahaan juga harus dapat meningkatkan spesifikasi produk sesuai keinginan konsumen agar mereka lebih tertarik untuk melakukan pembelian. Misalnya dengan membuat body sepeda motor lebih gaya, striping motor yang lebih elegan, maupun warna yang ditampilkan atau dibuat pada sepeda motor Yamaha Mio lebih beragam dan lebih ceria, sehingga mampu untuk menarik minat konsumen.
2. Perusahaan harus dapat menentukan harga sepeda motor Yamaha Mio dengan baik agar konsumen menjadi lebih tertarik dengan produk tersebut. Khususnya perusahaan harus memperhatikan keterjangkauan harga, perusahaan harus dapat menerapkan harga sesuai dengan segmen yang akan dituju dari sepeda motor Yamaha Mio sehingga konsumen tidak merasa keberatan dengan harga yang ditawarkan. Misalnya untuk sepeda motor Yamaha Mio yang di khususkan untuk anak muda, maka perusahaan harus dapat menentukan harga sesuai dengan kemampuan atau daya beli mereka.

Perusahaan juga harus memperhatikan harga produk lebih murah dari pesaing, karena saat ini harga sepeda motor Yamaha Mio sendiri masih sama atau ada yang lebih mahal daripada merek pesaing. Oleh karena itu, perusahaan harus berani memberikan harga yang benar-benar bersaing, bahkan bisa lebih murah dibanding pesaing. Perusahaan juga harus selalu melakukan survey harga terhadap produk pesaing setiap saat, agar pada saat menerapkan harga produk baru tidak terlalu mahal.

3. Perusahaan harus selalu berupaya untuk menciptakan keputusan pembelian, agar dapat menambah keuntungan perusahaan, misalnya dengan meningkatkan kinerja produk sepeda motor Yamaha Mio M3 dengan memberikan kualitas produk yang terbaik pada sepeda motor Yamaha Mio M3, sehingga banyak konsumen yang melakukan pembelian serta konsumen akan berusaha untuk membicarakan hal-hal positif mengenai produk tersebut, akan selalu berusaha merekomendasikan kepada orang lain untuk membeli produk karena kinerja sepeda motor Yamaha Mio M3 yang baik.