

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Mio. Hal ini menunjukkan bahwa semakin kompetitif harga yang ditawarkan, maka semakin tinggi kecenderungan konsumen untuk melakukan pembelian sepeda motor Yamaha Mio.
2. Hasil uji regresi menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu satuan harga akan meningkatkan keputusan pembelian sebesar 0,908 satuan. Ini membuktikan bahwa harga merupakan faktor determinan yang sangat penting dalam memengaruhi keputusan pembelian konsumen.
3. Variabel harga mampu menjelaskan 81,8% variasi keputusan pembelian, sementara sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian ini. Temuan ini menguatkan posisi harga sebagai variabel kunci dalam proses pengambilan keputusan pembelian.

5.2 Saran

1. **Bagi Perusahaan Yamaha:**
 - a. Pertahankan strategi harga kompetitif untuk mempertahankan minat beli konsumen.
 - b. Tingkatkan nilai tambah produk (misalnya fitur irit BBM atau desain) untuk mengimbangi sensitivitas harga.
 - c. Lakukan promosi berkala (diskon atau paket pembelian) untuk mendorong keputusan pembelian.
2. **Bagi Penelitian Selanjutnya:**
 - a. Tambahkan variabel lain seperti brand image, promosi, atau kualitas produk untuk menjelaskan 18.2% faktor lain yang memengaruhi keputusan pembelian.

- b. Perluas sampel penelitian ke wilayah berbeda untuk meningkatkan generalisasi hasil.
- c. Gunakan metode analisis tambahan (misalnya SEM) untuk menguji hubungan variabel yang lebih kompleks.