

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai pengaruh harga terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda Beat, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

5.1. Kesimpulan

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

1. Hasil uji t (parsial) menunjukkan bahwa nilai thitung sebesar $33,872 > ttabel$ $1,98472$ dan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa harga secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda Beat.
2. Koefisien determinasi (Adjusted R^2) sebesar 92,1% menunjukkan bahwa keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh variabel harga sebesar 92,1%, sementara sisanya 7,9% dijelaskan oleh variabel lain di luar penelitian ini, seperti promosi, kualitas produk, dan pelayanan.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka saran-saran yang dapat diberikan adalah:

1. Bagi perusahaan (dealer sepeda motor Honda), sebaiknya terus mempertimbangkan strategi harga yang kompetitif dan sesuai dengan daya beli konsumen, karena terbukti harga memiliki pengaruh yang besar terhadap keputusan pembelian.
2. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan untuk menambahkan variabel lain seperti promosi, kualitas produk, atau citra merek, guna mendapatkan gambaran yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian.
3. Bagi konsumen, hasil penelitian ini dapat menjadi pertimbangan bahwa harga yang ditawarkan oleh produsen berperan penting dalam keputusan pembelian,

sehingga diharapkan dapat lebih selektif dan rasional dalam menilai penawaran yang ada di pasar.