

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian kepada pemilik kendaraan sepeda motor Yamaha di kampus UPI mengenai pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Persepsi secara keseluruhan pemilik kendaraan sepeda motor Yamaha di kampus UPI terhadap kualitas produk berada pada kategori baik. Berdasarkan hasil penelitian, indikator *durability* memiliki kinerja paling tinggi, yaitu sebesar 91,85%, Reliability memiliki kinerja sebesar 78.04%, Performance memiliki kinerja sebesar 76.52%, dan indikator *Conformance to Specifications* memiliki kinerja paling rendah, yaitu sebesar 75.14%. Hasil yang menyatakan, bahwa *durability* merupakan indikator yang paling rendah.
2. Persepsi secara keseluruhan pemilik kendaraan sepeda motor Yamaha di kampus UPI terhadap keputusan pembelian berada pada kategori baik. Artinya, keputusan pembelian yang dilakukan oleh pemilik kendaraan sepeda motor Yamaha di kampus UPI sudah baik. Berdasarkan hasil penelitian indikator Pilihan Berdasarkan Waktu memiliki kinerja paling tinggi, yaitu sebesar 78.85%, Pilihan Merek memiliki kinerja sebesar 78%, Pilihan Metode Pembayaran memiliki kinerja sebesar 77.92%, dan indikator Pilihan Produk memiliki kinerja paling rendah, yaitu sebesar 75.85%.

3. Pengaruh pelaksanaan kualitas produk terhadap keputusan pembelian yang dilakukan oleh pemilik kendaraan sepeda motor Yamaha di kampus UPI berada pada kategori besar. Berdasarkan hasil penelitian diketahui, bahwa pengaruh pelaksanaan kualitas produk terhadap keputusan pembelian sebesar 70.1%.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian ini, maka diajukan saran-saran sebagai pelengkap terhadap hasil penelitian yang dapat diberikan sebagai berikut :

1. Pihak perusahaan sebaiknya memfokuskan pada peningkatan kualitas produk pada dimensi *conformance to specifications*, yaitu pada *design* sepeda motor Yamaha agar lebih sesuai dengan anatomi tubuh pengendara, sehingga konsumen akan merasakan kenyamanan yang lebih baik pada saat mengendarai kendaraan sepeda motor Yamaha.
2. Pihak perusahaan sebaiknya meningkatkan keputusan pembelian pada dimensi pilihan produk, dengan cara melakukan inovasi-inovasi yang variatif, sehingga kualitas produk sepeda motor Yamaha lebih baik dari sebelumnya, dan tingkat kesesuaian spesifikasi sepeda motor Yamaha yang diharapkan oleh konsumen benar-benar sesuai dengan harapan konsumen, sehingga konsumen merasa puas dengan pilihan mereka, serta banyak manfaat yang dapat dirasakan langsung oleh konsumen setelah menggunakan sepeda motor Yamaha.
3. Bagi penelitian selanjutnya, peneliti merekomendasikan agar faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian, seperti harga dan layanan purna jual dapat dikaji lebih lanjut, sehingga dapat memberikan hasil dan

kontribusi maksimal bagi peneliti dan perusahaan.