

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan untuk mengetahui pengaruh desain produk terhadap proses keputusan pembelian sepeda motor Honda Supra X maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Dari hasil penelitian, pada umumnya responden penelitian selaku konsumen merasa tertarik terhadap desain produk yang dihadirkan oleh sepeda motor Honda Supra X, hal ini terlihat dari hasil analisis yang dilakukan terhadap indikator dari desain produk yaitu bentuk, fitur, daya tahan (*durability*), mutu kesesuaian, keandalan, mudah diperbaiki, dan gaya (*style*) yang dihadirkan, pada umumnya keseluruhan indikator tersebut dinilai positif oleh konsumen, terbukti dengan skor total masing masing indikator yang tergolong tinggi ditinjau dari pandangan garis kontinum. Dari tujuh indikator yang menjadi bagian dari desain produk tersebut, ada beberapa hal yang dianggap belum maksimal salah satunya yaitu faktor daya tahan, khususnya mengenai bodi sepeda motor yang dirasakan responden kurang baik.
2. Untuk persepsi responden mengenai tahap proses keputusan pembelian, secara keseluruhan ketika responden akan membeli produk, mereka melalui tahapan-tahapan proses keputusan pembelian yang ada, yaitu pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian dan perilaku pasca pembelian namun ada indikasi bahwa responden tidak serta merta dalam pencarian informasi, karena mereka merasa bahwa dengan hanya mendapatkan informasi dari mulut ke mulut dirasakan sudah mencukupi informasi yang mereka cari

3. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa indikator desain produk dari sepeda motor Honda Supra X mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap proses keputusan pembelian dengan tingkat pengaruh yang cukup tinggi namun ada beberapa indikator yang tidak mempengaruhi dan tidak signifikan terhadap proses keputusan pembelian diantaranya yaitu faktor mutu kesesuaian dan keandalan sepeda motor Honda Supra X.

## **5.2. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan yang telah dilakukan pada sepeda motor Honda Supra X, maka penulis ingin mengajukan beberapa saran yang kiranya dapat menjadi pertimbangan bagi perusahaan dalam melaksanakan desain produk yang baik di masa yang akan datang. Saran-saran tersebut antara lain:

1. Responden hampir keseluruhan menilai baik mengenai beberapa indikator dari desain produk secara umum, namun ada beberapa hal yang masih dirasakan kurang baik, diantaranya bentuk sepeda motor yang masih monoton, bodi sepeda motor masih kurang baik dan lebih mudah rusak, dan lainnya oleh karena itu sebaiknya pihak perusahaan perlu meluncurkan inovasi baru mengenai sektor bentuk menciptakan produk baru dengan bentuk yang berbeda yang lebih sesuai dengan segmentasi pasarnya, selektif dalam hal penentuan kualitas materi dan kekokohan bodi sepeda motor, menerapkan inovasi teknologi terkini yang yang dapat menciptakan performa terbaik, memberikan kenyamanan dan kemudahan tanpa mengesampingkan keselamatan konsumen, dan menciptakan produk yang lebih unggul dan berbeda dari produk para

pesaing seperti penggunaan bahan dasar yang berkualitas terbaik, ramah lingkungan, serta lebih terjangkau dari sektor harga agar sepeda motor Honda Supra X lebih diminati lagi oleh konsumen.

2. Untuk lebih memberikan informasi yang jelas sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh konsumen dengan cara membuat atau memberikan materi informasi mengenai produknya yang mudah dipahami oleh konsumen, disamping itu perusahaan sebaiknya dapat lebih memanfaatkan media-media informasi seperti papan *billboard*, penayangan iklan di media cetak maupun elektronik yang lebih baik, dan lebih mudah dipahami, memperluas jaringan distribusi, sehingga pada akhirnya nanti dapat menarik minat konsumen untuk membeli produk perusahaan tersebut pada umumnya dan produk sepeda motor Honda Supra X pada khususnya
3. Dari hasil penelitian selain beberapa faktor dari desain produk yang masih kurang berpengaruh terhadap proses keputusan pembelian, terlihat bahwa masih terdapat faktor lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian, oleh karena penulis menyarankan agar pihak perusahaan mengidentifikasi faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Hal tersebut dapat dilakukan melalui dua riset yaitu riset pasar dan riset produk. Riset pasar untuk mengetahui faktor apa yang menjadi keinginan, harapan dan atau kebutuhan utama konsumen, dan riset produk untuk menjadikan sepeda motor Honda Supra X sebagai produk yang unggul di kelasnya. Kedua riset tersebut juga digunakan untuk memotret kebutuhan konsumen dimasa yang akan datang.

