

## BAB VI

### KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN

#### 6.1 KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada konsumen kendaraan sepeda motor Suzuki di Kota Surabaya terkait pengaruh layanan purna jual, kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian mendapatkan kesimpulan sebagai berikut :

1. Persamaan regresi yang didapat dalam penelitian ini :

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3$$

$$Y = 3.648 \text{ Konstanta} + 0.087 \text{ Layanan Purna Jual} + 0.664 \text{ Kualitas Produk} + 0.158 \text{ Harga}$$

Nilai konstanta yang didapatkan adalah 3.648 yang berarti jika variabel-variabel bebas dianggap konstan maka nilai yang didapatkan variabel terikat adalah 3.648.

2. Hasil analisis uji t untuk variabel X1 mendapatkan nilai Sig 0,518 nilai tersebut diatas taraf nyata 0,05 yang berarti tidak terdapat pengaruh dari layanan purna jual terhadap keputusan pembelian konsumen kendaraan sepeda motor Suzuki di Surabaya.
3. Hasil analisis uji t untuk variabel X2 mendapatkan nilai Sig 0,00 nilai tersebut dibawah taraf nyata 0,05 yang berarti terdapat pengaruh dari kualitas produk terhadap keputusan pembelian kendaraan sepeda motor Suzuki di Surabaya.
4. Hasil analisis uji t untuk variabel X3 mendapatkan nilai Sig 0,118 nilai tersebut diatas taraf nyata 0,05 yang berarti tidak terdapat pengaruh dari harga terhadap keputusan pembelian konsumen kendaraan sepeda motor Suzuki di Surabaya.
5. Hasil analisis uji f menunjukkan bahwa variabel bebas layanan purna jual, kualitas produk dan harga terdapat pengaruh secara simultan terhadap variabel terikat keputusan pembelian. Hal ini dibuktikan dengan hasil nilai Sig uji f yang mendapatkan nilai 0,00 nilai tersebut dibawah taraf nyata 0,05 sehingga dapat dinyatakan seluruh variabel

bebas berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat keputusan pembelian.

## **6.2 Implikasi**

Berdasarkan hasil dari analisis regresi berganda dan uji t (parsial) dapat diketahui kualitas produk yang berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen kendaraan sepeda motor Suzuki di Surabaya. Maka implikasi dari penelitian ini adalah kualitas produk harus dipertahankan oleh Suzuki agar membawa dampak positif terhadap keputusan pembelian, namun dalam hal ini Suzuki tidak hanya harus mempertahankan kualitas produk saja, tetapi juga harus meningkatkan layanan purna jualnya dan menyesuaikan harga.

## **6.3 Saran**

Saran yang diajukan dalam penelitian ini merupakan hasil dari pengamatan dan analisis yang telah dilakukan. Berikut saran dalam penelitian ini :

### **1. Saran Untuk Perusahaan**

Mengingat persaingan dalam dunia otomotif terutama kendaraan sepeda motor semakin ketat, bagi perusahaan disarankan untuk mempertahankan kualitas produk dan meningkatkan layanan purna jual agar lebih baik lagi serta menyesuaikan harga sehingga dapat meningkatkan keputusan pembelian konsumen.

### **2. Saran Untuk Peneliti Selanjutnya**

Kepada peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambahkan variabel lainnya seperti variabel promosi, desain, citra merek dan masih banyak lagi. Sehingga perlu dipertimbangkan untuk memasukkan variabel-variabel tersebut dalam penelitian yang akan dilakukan selanjutnya.