

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Promosi (X_1) berpengaruh positif terhadap Minat Beli (Y) sepeda motor honda vario 150cc pada Dealer NSS Cabang Insana. Hal ini dibuktikan dari koefisien regresi yang bernilai positif sebesar 0,670 dan juga nilai t hitung yang lebih besar dari nilai t tabel ($5,985 > 1,667$) dengan tingkat signifikansi $0,000 < 0,05$.
2. Harga (X_2) berpengaruh positif terhadap Minat Beli (Y) sepeda motor honda vario 150cc pada Dealer NSS Cabang Insana. Hal ini dibuktikan dari koefisien regresi yang bernilai positif sebesar 0,486 dan juga nilai t hitung yang lebih besar dari nilai t tabel ($4,159 > 1,667$) dengan tingkat signifikansi $0,000 < 0,05$.
3. Kualitas produk (X_3) berpengaruh positif terhadap Minat Beli (Y) sepeda motor honda vario 150cc pada Dealer NSS Cabang Insana. Hal ini dibuktikan dari koefisien regresi yang bernilai positif sebesar 0,396 dan juga nilai t hitung yang lebih besar dari nilai t tabel ($3,541 > 1,667$) dengan tingkat signifikansi $0,000 < 0,05$.
4. Promosi (X_1), Harga (X_2) dan Kualitas Produk (X_3) secara simultan berpengaruh terhadap Pengaruh Minat Beli (Y) sepeda motor honda vario

150cc pada Dealer NSS Cabang Insana. Hal ini dibuktikan dari nilai F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} ($16,426 > 3,13$) dengan tingkat signifikansi $0,000 < 0,05$.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis data penelitian dan uraian diatas maka ada beberapa hal penting yang bisa penulis rekomendasikan antara lain:

1. Disarankan kepada pihak Dealer NSS Cabang Insana, agar lebih mempromosikan produk baru mengenai penjualan Sepeda Motor Honda Vario 150cc dengan membagikan brosur dan sosialisasi agar masyarakat lebih mengenal dan mengetahui spesifikasi produk lebih lengkap dan jelas.
2. Disarankan kepada pihak Dealer NSS Cabang Insana, memberikan harga yang terjangkau dan sesuai ketentuan mengenai penjualan Sepeda Motor Honda Vario 150cc agar makin banyak pula konsumen yang berminat membeli produknya.
3. Disarankan kepada pihak Dealer NSS Cabang Insana, selalu menjaga kualitas produk mengenai penjualan Sepeda Motor Honda Vario 150cc agar kepercayaan konsumen atau pelanggan tetap terjaga.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. 2014. *Manajemen pemasaran dan Pemasaran jasa*. Bandung: Alfabeta
- Basu, Swastha dan Irawan. 2005. *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: Liberty.
- Gozali, Imam. 2009, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS, Cetakan ke IV, Semarang: Badan Penerbit UNDIP.*
- Hasan, A. 2013. *Marketing dan Kasus-kasus Pilihan*. Yogyakarta: CAPS (CenterFor Academic Publishing Service).
- Kotler, P.dan K. L. Keller. 2013. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong.2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip, dan Kevin Keller Lane.2009. *Manajemen Pemasaran*, Edisi Keduabelas, Jilid Kedua. Erlangga, Jakarta.
- Kotler, Philip. 2005. **Manajemen Pemasaran**, Edisi XI, Jilid 1 dan 2, Jakarta: PT. Indeks.
- Prawirasentono, S. 2012. *Manajemen Multi Terpadu*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Schiffman, Leon., dan Lesslie, Lazar Knanuk. 2007. **Perilaku Konsumen**. Edisi Ketujuh. Dialihbahasakan oleh: Zoelkifli Kasip. Jakarta: PT. Indeks.
- Sugiyono. 2014. *Buku Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta, Bandung.
- Tjiptono, F. dan Chandra. 2013. *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: Andi
- Umar H 2013. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis*. Jakarta: Rajawali.