

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan diatas, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil analisis pengolahan data menunjukkan bahwa variabel X_1 (gaya hidup) pada Konsumen yang melakukan pembelian Sepeda Motor Yamaha Type NMax di Dealer Yamaha Armada Pagora Jaya Tahun 2017 termasuk dalam kategori cukup, yakni mengacu terhadap pengklasifikasian dan pengkategorian ditentukan pada tabel 4.10 sebesar 32,12.
2. Berdasarkan hasil analisis pengolahan data menunjukkan bahwa variabel X_2 (Situasi Ekonomi) pada Konsumen yang melakukan pembelian Sepeda Motor Yamaha Type NMax di Dealer Yamaha Armada Pagora Jaya Tahun 2017 termasuk dalam kategori cukup, yakni mengacu terhadap pengklasifikasian dan pengkategorian ditentukan pada tabel 4.11 sebesar 36,79.
3. Berdasarkan hasil analisis pengolahan data menunjukkan bahwa variabel Y (Keputusan Pembelian) pada Konsumen yang melakukan pembelian Sepeda Motor Yamaha Type NMax di Dealer Yamaha Armada Pagora Jaya Tahun 2017 termasuk dalam kategori cukup, yakni mengacu terhadap pengklasifikasian dan pengkategorian ditentukan pada tabel 4.12 sebesar 52,72.

4. Berdasarkan hasil perhitungan uji t yang dilakukan dengan menggunakan spss 21,0 terdapat pengaruh signifikan antara gaya hidup dengan keputusan pembelian yaitu sebesar 0,986.
5. Berdasarkan hasil perhitungan uji t yang dilakukan dengan menggunakan spss 21,0 terdapat pengaruh signifikan antara situasi ekonomi dengan keputusan pembelian yaitu sebesar 0,186.
6. Berdasarkan table 4.19 diatas menunjukkan bahwa R^2 (R Square) yaitu sebesar 0,738. Hal ini berarti 73,8% keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh gaya hidup dan situasi ekonomi, sedangkan sisanya yaitu 26,2% dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini yaitu Kebudayaan, Sub Budaya, Kelas Sosial, Kelompok Referensi, Keluarga, Peran dan Status, Usia dan Tahap Daur Hidup, Pekerjaan, Kepribadian dan Konsep Diri, Motivasi, Persepsi, Pembelajaran, Sikap dan Kepercayaan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti ingin menyampaikan beberapa saran yang sekiranya dapat dijadikan masukan, yakni sebagai berikut:

1. Bagi produsen Yamaha

Penelitian responden mengenai faktor gaya hidup dan situasi ekonomi terhadap keputusan pembelian sepeda motor yamaha type NMax dapat dikatakan cukup. Dengan faktor yang paling mempengaruhi konsumen adalah gaya hidup yaitu sebesar 0,986 dan situasi ekonomi sebesar 0,186. Jadi, konsumen melakukan pembelian motor berdasarkan faktor gaya hidupnya kemudian didukung oleh faktor situasi ekonomi yang dimiliki

oleh konsumen. Dengan demikian, ide Yamaha dalam memproduksi NMax sudah dapat menarik perhatian konsumen untuk melakukan pembelian Nmax sebab hasil R Square dari faktor gaya hidup dan situasi ekonomi adalah sebesar 73,8%. Meskipun demikian, produsen Yamaha diharapkan dapat menjaga dan meningkatkan kualitas produknya agar perilaku konsumen pasca pembelian tidak hanya merasa puas tetapi juga tidak akan berpaling atau bahkan akan melakukan pembelian kembali.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, mengingat variabel gaya hidup dan situasi ekonomi memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian dengan hasil R Square sebesar 73,8% sedangkan sisanya 26,2% dipengaruhi oleh variabel lain selain gaya hidup dan situasi ekonomi. Sebagaimana masih terdapat variabel-variabel lain untuk diteliti diantaranya kebudayaan, subbudaya, kelas sosial, kelompok referensi, keluarga, peran dan status, usia dan tahapdaur hidup, pekerjaan, kepribadian dan konsep diri, motivasi, persepsi, pembelajaran, serta sikap dan kepercayaan. Hasil R Square dalam penelitian ini dapat dikatakan cukup besar, maka untuk penelitian selanjutnya diharapkan akan melakukan penelitian dengan sample yang lebih besar dan pada produk serta menggunakan variabel lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian selain gaya hidup dan situasi ekonomi yang diteliti penulis.