

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab terdahulu dapat dibuat beberapa simpulan sebagai berikut

1. Berdasarkan hasil analisis data, terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel harga dengan keputusan pembelian. Selain itu faktor harga memiliki koefisien sebesar 0,431 yang artinya jika harga naik satu satuan, maka keputusan pembelian naik sebesar 0,431. Dengan demikian harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.
2. Berdasarkan hasil analisis data, terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel faktor kualitas dengan keputusan pembelian. Selain itu faktor kualitas memiliki koefisien sebesar 0,730 yang artinya jika faktor kualitas naik satu satuan, maka keputusan pembelian naik sebesar 0,730. Dengan demikian faktor kualitas berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian dan merupakan variabel yang paling berpengaruh pada penelitian ini.
3. Berdasarkan hasil analisis data, terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel gaya hidup dengan keputusan pembelian. Selain itu faktor gaya hidup memiliki koefisien sebesar 0,695 yang artinya jika faktor gaya hidup naik satu satuan, maka keputusan pembelian naik sebesar 0,695.

Dengan demikian faktor gaya hidup berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

4. Berdasarkan hasil uji F menunjukkan bahwa faktor harga, kualitas dan gaya hidup secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Berdasarkan tabel uji determinasi diatas dapat diketahui bahwa nilai  $R^2$  (*R Square*) adalah sebesar 0,540. Hal ini menunjukkan bahwa presentase pengaruh variabel bebas (harga, kualitas dan gaya hidup) terhadap variabel terikat (keputusan pembelian) adalah sebesar 54%, sedangkan sisanya yaitu 46% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam variabel penelitian ini.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan simpulan, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan Honda Khususnya di Kota Banjarmasin

Diharapkan terus memberikan harga yang sesuai dan kualitas yang baik dan juga harus memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian seperti faktor harga, kualitas, gaya hidup, serta faktor yang lain agar nasabah tidak berpindah pada kompetitor lain.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya dapat mengembangkan faktor-faktor lain yang dapat berpengaruh terhadap keputusan pembelian, seperti kepercayaan, kemudahan transaksi dan sebagainya. Sehingga dapat

memberikan gambaran yang lebih luas mengenai faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan pembelian selain faktor harga, kualitas dan gaya hidup yang menjadi variabel bebas pada penelitian ini.