

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

1. Variabel Faktor Psikologis berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian sepeda motor merek honda. Hal ini dibuktikan dengan nilai $t_{hitung} > F_{tabel}$ ($2,275 > 1,9847$).
2. Variabel Faktor situasional berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian sepeda motor merek honda. Hal ini dibuktikan dengan nilai $t_{hitung} > F_{tabel}$ ($2,304 > 1,9949$).
3. Variabel Faktor Sosial berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian sepeda motor merek honda. Hal ini dibuktikan dengan nilai $t_{hitung} < F_{tabel}$ ($2.090 > 1,9847$).
4. Variabel Faktor Psikologis, Faktor Situasional, dan Faktor Sosial berpengaruh secara simultan terhadap keputsan pembelian. Hal ini dibuktikan dengan nilai F_{hitung} sebesar 7.121 dan untuk menentukan nilai F signifikan tabel yang digunakan 5% dengan derajat kebebasan (*degree of freedom*), $df = (n-k)$ dan $(k-1)$, $df = (100 - 4 = 96)$ dan $(4 - 1 = 3)$ yang diperoleh untuk tabel F_{tabel} sebesar 2,70. $F_{hitung} > F_{tabel} = 7,121 > 2,70$ dan tingkat signifikan tersebut lebih kecil dari 0,05

B. Saran

Berdasarkan hasil analisis penelitian, hasil pembahasan dan kesimpulan maka penulis memberika beberapa saran yang mungkin bermanfaat antara lain.

1. Bagi perusahaan diharapkan terus melakukan inovasi dan menciptakan produk sepeda motor yang berkualitas agar dapat memberikan produk sepeda motor yang berkualitas untuk para konsumen.
2. Bagi konsumen yang ingin membeli produk sepeda motor jangan hanya memandang harga yang murah sebaiknya lebih teliti dalam memilih produk sepeda motor yang akan dibeli agar sesuai dengan produk sepeda motor yang diinginkan.
3. Bagi peneliti selanjutnya semoga hasil penelitian ini dapat menjadi acuan penambahan sampel penelitian agar dapat menjadikan suatu penelitian lebih baik lagi.