

## **BAB V**

### **KESIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis pada bab sebelumnya dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Motivasi berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam membeli sepeda motor Honda Vario.
2. Keluarga berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam membeli sepeda motor Honda Vario.
3. Kelompok referensi berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam membeli sepeda motor Honda Vario.
4. Atribut produk berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam membeli sepeda motor Honda Vario.
5. Promosi berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam membeli sepeda motor Honda Vario.
6. Lokasi berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam membeli sepeda motor Honda Vario

### **A. Keterbatasan Penelitian**

Sampel yang digunakan dalam penelitian ini hanya berjumlah 92 responden yang merupakan penduduk Kota Yogyakarta yang telah membeli dan memiliki sepeda motor Honda Vario, sehingga tingkat generalisasinya rendah. Penelitian berikutnya hendaknya menggunakan sampel yang lebih besar dengan cakupan wilayah yang lebih luas sehingga kemampuan generalisasinya lebih baik dan akurat.

### **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan dan keterbatasan di atas dapat diberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Pihak Dealer sepeda motor Honda Vario hendaknya memperhatikan faktor-faktor tingkat motivasi, keluarga, kelompok referensi, atribut produk, promosi dan lokasi karena terbukti faktor-faktor ini berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda Vario.
2. Hendaknya dilakukan penelitian lanjutan untuk mengetahui ada atau tidaknya perbedaan keputusan pembelian sepeda motor Honda Vario berdasarkan karakteristik jenis kelamin, usia, jenis pekerjaan dan pendapatan.