

BAB V

SIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Simpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh gaya hidup terhadap pengambilan keputusan pembelian motor sport Kawasaki Ninja di kabupaten Gresik dan untuk mengetahui dimensi dari gaya hidup yang paling berpengaruh. Dari rumusan masalah penelitian yang diajukan, maka analisis data yang telah dilakukan dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan.

Berdasarkan analisis secara parsial (Uji t), ternyata hasil penelitian membuktikan bahwa tidak semua dimensi dari variabel independen gaya hidup, yaitu pembelian produk bermanfaat, kesukaan, gaya hidup mewah dan hasrat kemewahan mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel dependen keputusan pembelian motor sport Kawasaki Ninja di Kabupaten Gresik, sebagai berikut:

1. Berdasarkan tabel 4.14 diatas untuk variabel pembelian produk bermanfaat (X1) memiliki nilai t hitung sebesar 2.408. Jadi dari hasil pengujian tersebut dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima dimana t hitung > dari t tabel ($2,408 > 1,990$), yang artinya bahwa variabel pembelian produk bermanfaat berpengaruh terhadap keputusan pembelian.
2. Berdasarkan tabel 4.14 diatas untuk variabel kesukaan (X2) memiliki nilai t hitung sebesar 1.686. Jadi dari hasil pengujian tersebut dapat disimpulkan

bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima dimana t hitung $<$ dari t tabel ($1,686 < 1,990$), yang artinya bahwa variabel kesukaan tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

3. Berdasarkan tabel 4.14 diatas untuk variabel gaya hidup mewah (X_3) memiliki nilai t hitung sebesar 4,275. Jadi dari hasil pengujian tersebut dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima dimana t hitung $>$ dari t tabel ($4,275 > 1,990$), yang artinya bahwa variabel gaya hidup mewah berpengaruh terhadap keputusan pembelian.
4. Berdasarkan tabel 4.14 diatas untuk variabel hasrat kemewahan (X_4) memiliki nilai t hitung sebesar -1,240. Jadi dari hasil pengujian tersebut dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima dan H_1 ditolak dimana t hitung $<$ dari t tabel ($-1,240 < 1,990$), yang artinya bahwa variabel hasrat kemewahan tidak mempunyai pengaruh terhadap keputusan pembelian.

4.2 Rekomendasi

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian ini, maka diajukan saran-saran sebagai pelengkap terhadap hasil penelitian yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat meneliti dengan variabel-variabel lain di luar variabel yang telah diteliti ini agar memperoleh hasil yang lebih bervariasi yang dapat berpengaruh terhadap pengambilan keputusan pembelian.

2. Dari kesimpulan variabel pembelian produk bermanfaat (X1) sudah sangat baik dan harus dapat dipertahankan karena pembelian produk bermanfaat memberikan keyakinan bahwa produk yang dibelinya akan meningkatkan kehidupan yang lebih baik atau lebih mudah serta dapat mempengaruhi keputusan pembelian Sepeda Motor Merek Kawasaki Ninja di Kabupaten Gresik.
3. Dari kesimpulan variabel kesukaan (X2) sudah sangat baik dan harus dapat dipertahankan karena kesukaan merupakan gratifikasi dari produk ini terletak pada faktor emosional serta dapat mempengaruhi keputusan pembelian sepeda motor merek Kawasaki Ninja di Kabupaten Gresik, mengingat kesukaan memberikan pengaruh yang cukup besar terhadap keputusan pembelian.
4. Dari kesimpulan variabel gaya hidup mewah (X3) sudah sangat baik dan harus dapat dipertahankan karena gaya hidup mewah menawarkan manfaat dan kegunaan bagi konsumen berupa meningkatkan prestige, image dan superior quality dari sebuah merek serta dapat mempengaruhi keputusan pembelian sepeda motor merek Kawasaki Ninja di Kabupaten Gresik.
5. Perusahaan harus mampu menganalisa / mencari tahu tentang variabel-variabel lain yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen pada motor sport Kawasaki Ninja di Kabupaten Gresik, sehingga dengan hasil analisis tersebut perusahaan mampu menyusun program-program pemasaran dan perusahaan dapat membuat inovasi produk yang lebih bagus dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Perlu untuk disadari bahwa

mempertahankan pelanggan jauh lebih baik dan menguntungkan dibanding mencari konsumen baru untuk dijadikan pelanggan, oleh karenanya perusahaan perlu untuk lebih memerhatikan layanan terhadap pelanggannya.

6. Perusahaan sebaiknya melakukan kerjasama dengan majalah-majalah lifestyle seperti memberikan promosi, gebyar diskon pembelian yang terdapat dalam majalah tersebut, melakukan kerjasama dengan pihak lain seperti bank yaitu mendapat potongan jika menggunakan debit atau kartu kredit bank tersebut. Sebab kartu kredit identik dengan gaya hidup.