

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Dari penelitian dan analisis yang telah dilakukan maka peneliti mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dari variabel Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian. Semakin baik Kualitas Produknya maka akan mampu meningkatkan Keputusan Pembelian mobil Mitsubishi Colt T120SS Pickup pada PT. Sinar Gorontalo Berlian Motor.
2. Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dari variabel Harga terhadap Keputusan Pembelian. Semakin baik Harga dari suatu produk maka akan mampu meningkatkan Keputusan Pembelian mobil Mitsubishi Colt T120SS Pickup pada PT. Sinar Gorontalo Berlian Motor.
3. Besar pengaruh dari variabel Kualitas Produk dan Harga memiliki pengaruh yang nyata terhadap variabel Keputusan Pembelian, sedangkan lainnya dipengaruhi oleh faktor-faktor lain di luar variabel yang diteliti yaitu seperti saluran distribusi, promosi dan citra merek.

5.2. Saran

Saran yang peneliti dapat berikan terkait dengan penelitian ini antara lain sebagai berikut :

1. Bagi PT. Sinar Gorontalo Berlian Motor serta pihak lainnya yang berkecimpung dalam perusahaan dealer mobil agar dapat mempertimbangkan setiap kebijakan khususnya dalam hal pengembangan Kualitas Produk, Harga dan Keputusan Pembelian yang dilakukan dengan memperhatikan strategi pemasaran lainnya sehingga dapat mengenali kebutuhan konsumen atau calon konsumen, dan dapat menjadi acuan perusahaan dalam melakukan analisa di masa mendatang serta mempertahankan elemen-elemen yang sudah dinilai baik (kualitas produk dan harga) oleh konsumen.
2. Bagi peneliti agar penelitian ini dapat berguna sebagai bahan informasi dan referensi mengenai kegiatan pemasaran perusahaan khususnya menyangkut Kualitas Produk, Harga dan Keputusan Pembelian.
3. Bagi konsumen hendaknya lebih memperhatikan kualitas produk dan harga sesuai dengan kondisi daerah Gorontalo agar penggunaan mobil Mitsubishi Colt T120SS Pickup dapat lebih efisien.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfiyah Riza'ul, 2011. *Pengaruh Kualitas Produk dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Kerupuk Rambak Pada UD "Rizky" di Desa Jumeneng Kecamatan Mojoanyar Kabupaten Mojokerto*. UNY
- Arikunto, S. 2012. *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Buchari, Alma. 2013. *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Cannon, Perreault dan McCarthy. 2009. *Pemasaran Dasar Pendekatan Manajerial Global Edisi 16 Buku 2*. Jakarta: Salemba Empat.
- Ghozali, Imam. 2010. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS Edisi Ketiga*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Griffin, Ricky W dan Ebert, Ronal J. 2007. *Bisnis Edisi 8*. Jakarta: Erlangga.
- Hadi, Amirul dan Haryono, H. 2007. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Bandung: Pustaka Setia.
- Haryani, 2011. *Pengaruh Harga, Kualitas Produk, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Detergen Daia Konsumen Ibu Rumah Tangga Kecamatan Gebang Kabupaten Purwejo*. UNY
- Hasan, Ali. 2008. *Marketing*. Yogyakarta: MedPress.
- Irawan, Handi. 2009. *10 Prinsip Kepuasan Pelanggan*. Jakarta: PT. Komputindo.
- Kotler, Philip dan Amstrong, Garry. 2012. *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi 13 Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane. 2007. *Manajemen Pemasaran Edisi 12 Jilid 1*. Jakarta: PT. Indeks.
- Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane. 2008. *Manajemen Pemasaran Edisi 12 Cetakan Ketiga*. Jakarta: PT. Indeks.

- Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane. 2009. *Manajemen Pemasaran Edisi 13 Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip. 2007. *Manajemen Pemasaran 2*. Jakarta: PT Indeks, Kelompok Gramedia.
- Laksana, Fajar. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Nasution, M. N. 2010. *Manajemen Mutu Terpadu*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Rosvita Dua Lembang, 2010. *Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi dan Cuaca Terhadap Keputusan Pembelian Teh Siap Minum Dalam Kemasan Merek Teh Botol Sosro (Studi Kasus Pada Mahasiswa S1 Fakultas Ekonomi Reguler II Universitas Diponegoro)*. Universitas Diponegoro
- Stanton, William J. 2000. *Prinsip Pemasaran Edisi Revisi*. Jakarta: Erlangga.
- Subagyo, Prayitno. 2006. *Metode Penelitian Dalam Teori Dan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Sugiyono. 2011. *Metodologi Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Supramono dan Haryanto, Jony Oktavian. 2005. *Desain Proposal Penelitian Studi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Swastha, Basu dan Handoko, Hani. 2010. *Manajemen Pemasaran: Analisa Dan Perilaku Konsumen Jilid 2*. Yogyakarta: BPFE.
- Swastha, Basu. 2009. *Asas-Asas Marketing*. Yogyakarta: Liberty.
- Tjiptono, Fandy. 2011. *Strategi Pemasaran Edisi III*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Wibowo, Setyo Ferry. 2013. *Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Bekas*. Bekasi: Jurnal.
- Zeithaml, V.A., Parasuraman, A., and Saphiro, A. 2012. *A Conceptual Framework for Understanding Eservice Quality: Implications for Future Research and Managerial Practice*, Working Paper No. 00-115, Marketing Science Institute, Cambridge, MA.

Alfiyah Riza'ul, 2011, *Pengaruh Kualitas Produk dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Kerupuk Rambak Pada UD "Rizky" di Desa Jumeneng Kecamatan Mojoanyar Kabupaten Mojokerto*. UIN Malang.

Haryani, 2011, *Pengaruh Harga, Kualitas Produk, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Detergen Daia Konsumen Ibu Rumah Tangga Kecamatan Gebang Kabupaten Purwejo*. Jurnal. Unnes.

Rosvita Dua Lembang, 2010. *Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi dan Cuaca Terhadap Keputusan Pembelian Teh Siap Minum Dalam Kemasan Merek Teh Botol Sosro (Studi Kasus Pada Mahasiswa S1 Fakultas Ekonomi Reguler II Universitas Diponegoro)*. Jurnal. Undip.