

BAB V

KESIMPULAN, SARAN DAN KETERBATASAN PENELITIAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan seperti yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya maka dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu:

1. Tidak terdapat pengaruh sikap terhadap perilaku pada produk sepeda motor Yamaha. Ini berarti semakin tinggi sikap Mahasiswa UMY dengan merek produk merek Yamaha maka perilaku pembelian terhadap produk merek Yamaha tersebut juga semakin tinggi, dan sebaliknya apabila sikap Mahasiswa UMY dengan sepeda motor merek Yamaha semakin rendah maka perilaku pembelian terhadap sepeda motor merek Yamaha juga semakin rendah, akan tetapi sikap belum bisa menentukan keputusan beli, apabila sikap positif belum tentu Mahasiswa akan melakukan keputusan beli karena ada hal yang dapat menunda pembelian produk, contoh: keadaan ekonomi, ada kebutuhan yang lebih penting, dan lain sebagainya.
2. Terdapat pengaruh niat terhadap perilaku pada produk sepeda motor merek Yamaha. Ini berarti semakin tinggi niat Mahasiswa UMY terhadap sepeda motor merek Yamaha maka perilaku pembelian Mahasiswa UMY semakin tinggi dan sebaliknya apabila niat Mahasiswa UMY terhadap

produk sepeda motor merek Yamaha rendah maka perilaku pembelian Mahasiswa UMY juga semakin rendah. Akan tetapi jika seseorang mempunyai niat, kemungkinan keputusan beli akan terjadi karena jika seseorang sudah mempunyai niat maka seseorang akan berusaha untuk melakukan sesuatu hal untuk mencapainya.

3. Tidak adanya variabel penghubung antara sikap ke perilaku. Berarti dalam penelitian ini niat bukanlah variabel penghubung antara sikap ke perilaku, jadi sikap dapat berpengaruh langsung terhadap perilaku.

B. Saran

Variabel niat terbukti yang berarti adanya pengaruh terhadap perilaku pada produk sepeda motor merek Yamaha, sedangkan hipotesis pertama dan ketiga tidak terbukti. Hasil ini dapat dijadikan sebagian bahan pertimbangan bagi produsen sepeda motor merek Yamaha yaitu: Bagi produsen sepeda motor Yamaha perlu melakukan observasi atau riset yang berkaitan dengan sikap dengan produk yang ditawarkannya. Ketika sikap positif maka kemungkinan akan ada terjadinya keputusan beli terhadap sepeda motor Yamaha.

C. Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian ini keterbatasannya adalah pada jumlah sampel sebesar 100 responden, sehingga jumlah sampel ini masih jauh dari populasi

Hal ini dikarenakan peneliti memiliki keterbatasan waktu dan biaya. Oleh karena itu, untuk penelitian selanjutnya lebih baik jumlah sampel lebih besar agar dapat digeneralisasikan lebih baik