

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB VI PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Setelah dilakukan pembahasan mengenai masalah pengaruh motivasi persepsi dan sikap konsumen terhadap keputusan pembelian sepeda motor vario 125 pada PT. CapellaDinamik Nusantara Pekanbaru, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan antara lain:

Penelitian ini memberikan bukti bahwa dalam pengambilan keputusan pembelian konsumen pada produk sepeda motor vario 125 pengambilan keputusan konsumen tersebut dipengaruhi oleh motivasi, persepsi dan sikap. Hasil analisis ini mengindikasikan bahwa dalam pengambilan keputusan pembelian yang dilakukan, konsumen akan memperhatikan ketiga faktor tersebut.

1. Saat konsumen memiliki motivasi yang tinggi untuk memiliki/membeli sepeda motor, konsumen akan memperhatikan beberapa macam aspek seperti apakah sepeda motor yang akan dibeli mampu memenuhi kebutuhan mereka. Seperti mempunyai warna yang menarik, bunyi mesin yang halus, dan memiliki bagasi yang luas. Di sisi yang lain, keputusan pembelian konsumen juga dipengaruhi oleh persepsi.
2. Persepsi adalah suatu bentuk proses yang digunakan oleh seorang individu untuk memilih, mengorganisasi, dan menginterpretasi masukan informasi guna menciptakan gambaran dunia yang memiliki arti. Dengan kata lain konsumen akan mencari informasi atas semua produk sepeda motor yang ada dan melakukan evaluasi untuk menentukan sepeda motor yang

dianggap memiliki keunggulan dibandingkan merek yang lainnya. Dari persepsi inilah konsumen akan melanjutkannya pada proses pengambilan keputusan pembelian. Konsumen akan memiliki persepsi positif terhadap produk apabila produk tersebut apabila produk tersebut mampu memenuhi keinginan dan kebutuhannya. Agar persepsi konsumen mejadi positif maka produsen harus lebih meningkatkan kualitas produk serta ketahanan dari produk tersebut.

3. Sikap memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan keputusan pembelian konsumen pada sepeda motor vario 125. Hal ini mengindikasikan bahwa keputusan pembelian konsumen pada sepeda motor merek Vario 125 dipengaruhi oleh baik atau buruknya sikap konsumen pada produk sepeda motor vario 125. Sikap adalah pernyataan-pernyataan atau penilaian evaluatif berkaitan dengan obyek, orang atau suatu peristiwa. Hal ini menunjukkan bahwa sikap konsumen yang baik yang terbentuk dari pengalaman konsumsi (penggunaan sepeda motor vario 125) memberikan kontribusi terhadap pengambilan keputusan pembelian konsumen.

Berdasarkan hal tersebut maka penting bagi pihak manajerial untuk memperhatikan dampak positif dari motivasi, persepsi dan sikap dalam meningkatkan pengambilan keputusan pembelian konsumen pada produk sepeda motor vario 125.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

6.2 Saran

Dari hasil penelitian, ada beberapa saran yang dapat diajukan dalam bab ini, yakni sebagai berikut:

1. Motivasi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. Berdasarkan hal tersebut maka penting bagi pihak manajemen PT. Capella Dinamik Nusantara Pekanbaru sebagai perusahaan Agen Tunggal Pemegang merek (ATPM) untuk meningkatkan kemampuannya dalam memotivasi konsumen untuk membeli produk sepeda motor vario 125. Cara yang dapat dilakukan adalah dengan memberikan jaminan kualitas produk sepeda motor Vario 125, melakukan inovasi secara terus menerus dalam rangka mengembangkan varian dari produk sepeda motor Vario 125. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar nilai jual kembali sepeda motor vario tetap terjaga (tinggi). Cara lain yang dapat dilakukan untuk meningkatkan motivasi konsumen adalah dengan menentukan harga jual sepeda motor Vario 125 yang kompetitif hingga terjangkau daya beli konsumen.
2. Persepsi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. Berdasarkan hal tersebut maka PT. Capella Dinamik Nusantara Pekanbaru harus dapat meningkatkan persepsi konsumen pada produk sepeda motor vario 125. Cara yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan inovasi pengembangan teknologi yang diterapkan pada produk sepeda motor Vario 125 hingga sepeda Vario 125 memiliki keunggulan dalam hal: mesin yang halus, memiliki daya tahan mesin yang baik,

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

konsumsi bahan bakar yang irit, dan mampu digunakan untuk menempuh perjalanan jarak jauh.

3. Sikap memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. Berdasarkan hal tersebut maka PT. Capella Dinamik Nusantara Pekanbaru harus mempertahankan sikap konsumen yang telah terbentuk. Cara yang dapat dilakukan adalah dengan memperbanyak variasi produk sepeda motor Vario 125 seperti: matik dan manual, model/desain sepeda motor Vario 125. Cara lain yang dapat dilakukan manajemen PT. Capella Dinamik Nusantara adalah dengan menambahkan fitur-fitur baru yang semakin modern dan canggih pada produk-produk sepeda motor Matik.