

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis penelitian yang telah dilakukan maka berikut ini dapat dikemukakan beberapa kesimpulan penelitian sebagai berikut:

1. Kualitas Harga berpengaruh terhadap Minat Beli di Dealer Yamaha Tjahaja Baru Padang
2. Promosi tidak berpengaruh terhadap Minat Beli di Dealer Yamaha Tjahaja Baru Padang
3. Kualitas Produk berpengaruh terhadap Minat Beli di Dealer Yamaha Tjahaja Baru Padang

5.2 Implementasi Penelitian

1. Disarankan kepada PT.Tjahaja Baru Padang untuk lebih meningkatkan promosi melalui social media seperti WA,Instagram FB dan mengadakan event-event supaya konsumen lebih mengetahui dan bisa meningkatkan minat beli konsumen terhadap motor Yamaha N-max
- 2.Disarankan kepada Perusahaan PT.Tjahaja Baru Padang harus tetap memperhatikan bagaimana respon masyarakat terhadap produk Yamaha N-MAX tersebut dan juga mengeluarkan strategi-strategi dan iklan yang menarik terhadap produk Yamaha N-MAX tersebut untuk meningkatkan angka penjualan dan masyarakat semakin berminat.

5.3 Saran

Berdasarkan keseluruhan pembahasan dan hasil analisis yang telah dilakukan maka penulis dapat memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan PT. Tjahaja Baru Padang harus lebih meningkatkan Promosi produk yang lebih unggul dan canggih, dan perusahaan juga harus memodifikasi desain dengan yang

- lebih baik serta mengikuti zaman dari sebelumnya. supaya lebih banyak lagi orang atau konsumen yang ingin membeli produk Yamaha N-Max di PT.Tjahaja Baru Padang
2. Disarankan kepada PT.Tjahaja Baru Padang untuk memberikan diskon-diskon untuk sebuah produk motor Yamaha
 3. Bagi Peneliti dimasa yang akan datang diharapkan menambah variabel baru dan jumlah sampel seperti Citra merek ,Brand Image atau bauran distribusi agar hasil penelitian dapat lebih variatif dan menemukan penelitian yang baru