

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Sebagai simpulan dari penelitian yang dilakukan selama periode 2024 – 2025 di Bekasi mengenai pengaruh Citra Merek, Harga, dan Kualitas Produk terhadap Kepuasan Konsumen sepeda motor *matic* Yamaha maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Citra Merek

Hasil uji t (parsial) pada Citra Merek dapat dilihat signifikasinya yakni 0,003 kurang dari ($<$) 0,05 dan nilai t hitung lebih besar dari t tabel yaitu 4,396 lebih dari ($>$) 1,984. Dengan ini nilai koefisien 0,441 yang artinya Citra Merek berpengaruh positif terhadap Kepuasan Konsumen.

2. Harga

Hasil uji t (parsial) pada Harga dapat dilihat signifikasinya yakni 0,036 kurang dari ($<$) 0,05 dan nilai t hitung lebih besar dari t tabel yaitu 3,797 lebih dari ($>$) 1,984. Dengan ini nilai koefisien 0,311 yang artinya Harga berpengaruh positif terhadap Kepuasan Konsumen.

3. Kualitas Produk

Hasil uji t (parsial) pada Kualitas Produk dapat dilihat signifikasinya yakni 0,000 kurang dari ($<$) 0,05 dan nilai t hitung lebih besar dari t tabel yaitu 6,047 lebih dari ($>$) 1,984. Dengan ini nilai koefisien 0,474 yang artinya Kualitas Produk berpengaruh positif terhadap Kepuasan Konsumen.

5.2 Saran

Beberapa saran yang dapat penulis sampaikan kepada PT Yamaha Indonesia Motor Manufacturing yang dapat dijadikan acuan perbaikan dalam upaya meningkatkan kepuasan konsumen sepeda motor *matic*nya:

1. Untuk Perusahaan

Untuk meningkatkan kepuasan konsumen sepeda motor, fokus pada citra merek, harga, dan kualitas produk. Citra merek perlu dibangun dengan baik melalui promosi dan pelayanan yang memuaskan dengan cara lakukan promosi yang kreatif dan relevan dengan target pasar. Pastikan pesan yang disampaikan konsisten dan mencerminkan nilai-nilai merek yang diinginkan dan berikan pelayanan pelanggan yang baik, tangani keluhan dengan cepat dan profesional, dan pastikan produk selalu memenuhi standar kualitas yang ditetapkan.

Harga harus kompetitif dan sesuai dengan nilai yang ditawarkan. Jangan terlalu mahal atau terlalu murah harga, harus mencerminkan kualitas produk dan juga memberikan nilai bagi konsumen. Lakukan riset pasar untuk menentukan harga yang sesuai dengan harga pesaing dan juga nilai yang ditawarkan oleh sepeda motor.

Kualitas produk harus dijaga agar memenuhi atau bahkan melebihi harapan konsumen, pastikan produk sepeda motor dibuat dengan bahan berkualitas dan proses produksi yang baik. Ini akan memberikan kepuasan yang tinggi bagi konsumen. Lakukan uji coba produk secara berkala untuk memastikan kualitasnya terjaga dan juga untuk mengidentifikasi potensi masalah dan Tawarkan garansi produk, layanan servis yang terjangkau, dan juga suku cadang yang mudah didapatkan.

2. Untuk Peneliti Selanjutnya

Adapun saran – saran bagi peneliti selanjutnya adalah sebagai berikut:

- a. Bagi peneliti selanjutnya yang akan melakukan kajian yang sama dapat mengembangkan penelitian tujuan yang ingin diteliti dan lebih memfokuskan terhadap apa yang diteliti.
- b. Peneliti harus memahami tentang fokus kajian yang akan diteliti dengan memperbanyak studi literatur yang berkaitan dengan fokus kajian yang akan diteliti