



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

V.1.Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan teknik analisis yang telah dilakukan pada bab IV, maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan mengenai pengaruh persepsi konsumen terhadap kualitas produk dalam kaitannya dengan kepuasan konsumen kipas angin Maspion:

- 1) Berdasarkan hasil kuesioner mengenai profil responden, dapat diketahui bahwa konsumen kipas angin Maspion yang berjenis kelamin pria berjumlah 16 orang, sedangkan yang berjenis kelamin wanita berjumlah 24 orang dengan usia berkisar antara 19-25 tahun, dan umumnya berpendidikan terakhir lulus SMU, pekerjaannya adalah pelajar/mahasiswa dengan pendapatan bersih per bulan < Rp 500.000,00.
- 2) Berdasarkan hasil jawaban kuesioner secara umum responden telah merasa puas dengan kualitas produk kipas angin Maspion, ini terlihat dari sebagian besar responden menjawab puas dan sangat puas atas atribut-atribut produk yang diberikan kipas angin Maspion.
- 3) Berdasarkan hasil analisis dan perhitungan yang dilakukan pada bab sebelumnya, diketahui bahwa r_s sebesar 0,714, dan hal ini menunjukkan bahwa pengaruh persepsi konsumen terhadap kepuasan konsumen berada pada korelasi yang cukup kuat.



- 4) Dari perhitungan uji signifikan dengan $\alpha = 5\%$ dan jumlah sampel sebanyak 40, maka diperoleh t hitung $6,29 > t$ tabel $(0,313)$ artinya H_0 ditolak dan H_1 diterima. Jadi dapat ditarik kesimpulan bahwa pengaruh persepsi konsumen terhadap kepuasan konsumen cukup berpengaruh.
- 5) Dalam penghitungan r hitung $> r$ tabel menunjukkan tingkat validitas dari instrumen yang digunakan cukup bagus. Nilai r semua item pernyataan yang telah dihitung lebih besar dari $0,313$. Dengan demikian seluruh item pernyataan atau sebesar 46 pernyataan item dikatakan valid.
- 6) Berdasarkan penghitungan reliabilitas diperoleh perhitungan sebesar $0,9974$. Dengan demikian instrumen yang digunakan dalam penelitian reliabel sebesar $99,74\%$.

V.2.Saran

Berdasarkan kesimpulan-kesimpulan diatas, penulis akan, memberikan beberapa saran yang mungkin berguna bagi PT.Cahaya Abadi Sakti sebagai distributor produk Maspion di Karawang :

- 1) Berdasarkan analisa yang telah dilakukan, ketahui bahwa persepsi konsumen terhadap harga kipas angin Maspion bergantung pada usia konsumen dan sebagian besar menjawab Cukup Baik dan Cukup Puas terhadap harga yang ditawarkan kipas angin Maspion. Responden yang menjawab demikian terutama berusia 19-25 tahun. Oleh karena itu perusahaan diharapkan dapat menurunkan harga untuk memenuhi segmen pada usia-usia tersebut. Penurunan harga tersebut diharapkan dapat meningkatkan penjualan kipas angin Maspion.



- 2) Perusahaan harus meningkatkan promosi agar dikenal konsumen tertanam image bahwa kipas angin Maspion merupakan produk unggulan dan kebanggaan nasional. Promosi tersebut sebaiknya berupa pemasangan iklan di televisi dan radio, karena media elektronik tersebut saat ini sudah tersebar di masyarakat dan jangkauannya pun lebih luas.
- 3) Pendistribusian sebaiknya lebih diperluas lagi, sampai kedesa-desa, karena masyarakat yang tinggal di desa umumnya lebih menyukai produk nasional dibanding dengan produk dari luar negeri. Oleh karena itu perusahaan harus memperbanyak armadanya untuk memperluas pendistribusian.