

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan yang telah dilakukan oleh penulis kepada 90 responden melalui penyebaran kuesioner, serta didukung oleh data-data yang telah diperoleh dari hasil penelitian di lapangan, maka penulis mengambil kesimpulan serta saran sebagai berikut :

#### **5.1. Kesimpulan.**

1. Dari keseluruhan elemen bauran pemasaran yang ada di Golden Motor Subang, semuanya mendapat tanggapan positif dari para konsumennya, meskipun nilai atau kekuatan tanggapan tersebut sangat bervariasi. Dari 10 pernyataan tentang bauran pemasaran yang diajukan terhadap responden, elemen produk, khususnya untuk masalah / hal yang berhubungan dengan kelengkapan ketersediaan peralatan (*spare part*), mendapat nilai yang paling besar, jika dibandingkan dengan pernyataan-pernyataan lainnya. Adapun nilai yang paling kecil diantara pernyataan tersebut tertuju pada masalah harga / ongkos service yang ditawarkan oleh Golden Motor Subang.
2. Beberapa hal yang berkaitan dengan sikap konsumen, masalah hasil perbaikan / servis dan lokasi yang strategis mendapat tanggapan / nilai yang paling besar. Jadi, meskipun harga / ongkos service mendapat nilai yang paling kecil, namun kualitas hasil servis dan lokasi yang strategis memberi kekuatan tersendiri bagi Golden Motor Subang untuk dapat tetap bisa mempertahankan para pelanggannya, dan unggul di bisnisnya.

3. Hasil perhitungan korelasi 0,69 membuktikan bahwa bauran pemasaran yang telah dilakukan oleh Golden Motor Subang mempengaruhi pengaruh yang cukup kuat terhadap para konsumennya.

## 5.2. Saran

Berdasarkan penelitian serta pembahasan yang telah dilakukan oleh penulis, maka penulis mencoba memberikan beberapa saran atau masukan yang mungkin dapat berguna sebagai bahan pertimbangan bagi peningkatan kualitas kinerja Golden Motor Subang di masa yang akan datang. Adapun saran tersebut antara lain:

- Meskipun hasil dari keseluruhan tanggapan konsumen menunjukkan arah yang positif terhadap apa yang telah ditawarkan oleh Golden Motor Subang, namun beberapa dari tanggapan, khususnya yang belum optimal, Golden Motor Subang perlu mengkaji ulang atau memperbaikinya. Seperti untuk ongkos atau biaya servis, Golden Motor Subang dapat melakukan kerjasama dengan pihak lain yang mempunyai relevansi terhadap bisnis yang dijalankan.
- Demikian juga dengan papan nama, untuk dapat mengenalkan keberadaan atau nama Golden Motor Subang, Golden Motor Subang dapat membuat kartu pelanggan, yang mana selain tertera nama perusahaan, dengan kartu ini Golden Motor Subang dapat memanfaatkannya untuk mendata jumlah kedatangan konsumen yang melakukan atau menggunakan jasa servisnya, dan dengan data ini Golden Motor Subang dapat memilih atau menentukan

rangking pelanggan yang sering menggunakan jasa servisnya, untuk diberi hadiah /souvenir sebagai daya tarik.