

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1. Kesimpulan**

Sebagai hasil akhir dari seluruh uraian penulis pada bab-bab sebelumnya, terutama dari hasil analisis data pada bab IV maka dengan ini penulis menyimpulkan:

1. Dari hasil penelitian tentang indeks sikap konsumen terlihat bahwa penilaian responden terhadap motor Cina merk Sanex yang tertinggi adalah pada kriteria service yaitu sebesar 65,74 artinya service memegang peranan yang sangat penting.
2. Sedangkan dari hasil analisis Chi-square diketahui bahwa hubungan antara variabel-variabel produk seperti harga, keunggulan, layout, mutu, service dan promosi dibandingkan dengan faktor usia, jenis kelamin, jenis pekerjaan dan tingkat penghasilan dapat diketahui bahwa masing-masing ada yang memiliki hubungan secara signifikan dan ada pula yang tidak memiliki hubungan secara signifikan.
3. Berdasarkan analisis Koefisien Kontingensi yang dilakukan dengan membandingkan C Maks dengan C Hitung yaitu dengan melihat hasil perbandingan semakin dekat C dengan C Maks maka semakin kuat hubungan yang terjadi dan sebaliknya. Dari tabel perhitungan C dan C Maks terlihat bahwa variabel yang mempunyai hubungan yang paling kuat adalah gaji/upah dengan harga. Ditunjukkan dengan selisih antara C maks dengan C terkecil sebesar 0,196.

## 5.2. Saran

1. Sampel pada skripsi ini hanya mewakili sebagian kecil dari data sesungguhnya, sehingga ketelitiannya tidak sangat cermat. Untuk itu bila diadakan penelitian berikutnya perlu mengambil sampel yang lebih luas dan banyak.
2. Metode statistik yang digunakan pada skripsi ini terbatas sehingga perlu adanya penambahan metode yang lain agar hasil penelitian lebih akurat.
3. Waktu penelitian yang cukup pendek pada skripsi ini dapat mempengaruhi hasil sehingga diperlukan waktu yang lebih banyak lagi pada penelitian berikutnya.
4. Mengingat harga merupakan faktor yang paling mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan pembelian sepeda motor Sanex, maka perusahaan perlu mempertahankan harga sepeda motor Sanex yang dikenal lebih murah daripada sepeda motor produk Jepang.
5. Selain harga, faktor lain yang mempengaruhi keputusan pembelian sepeda motor Sanex yaitu Layout. Perusahaan perlu meningkatkan keindahan atau kualitas penataan Layout (tata letak) sehingga terlihat lebih menarik bagi konsumen karena dapat mempengaruhi konsumen untuk membeli produk sepeda motor Sanex.