

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas, maka dapat ditarik simpulan bahwa:

1. Ditemukan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan antara variabel pengembangan produk baru terhadap kepuasan konsumen pada PT. Sinar Galesong Pratama cabang Gorontalo. Hasil ini menunjukkan bahwa penilaian yang baik mengenai indikator pengembangan produk baru yang sesuai dengan tingkat keinginan konsumen akan mendorong dan meningkatkan kepuasan konsumen untuk berminat mengunjungi dan menggunakan kembali produk PT. Sinar Galesong Pratama cabang Gorontalo.
2. Pengembangan produk baru menunjukkan bahwa dilihat dari performa produk yang ditawarkan sangat menarik perhatian konsumen dan selalu mengutamakan kualitas yang terbaik. Kecepatan menuju pasar sangat mudah di dapatakan, tidak memakan waktu yang lama dan biaya produk yang di tawarkan tidak berubah – ubah. Dengan meningkatkan berbagai bentuk inovasi sesuai dengan perkembangan mode maka hal tersebut dapat menambah tingkat kepuasan konsumen untuk produk tersebut.
3. Hasil pengujian secara umum terhadap variabel kepuasan konsumen menunjukkan bahwa dilihat dari kepuasan konsumen keseluruhan produk motor suzuki memberikan kemudahan dalam

menggunakannya, dimensi kepuasan konsumen yang diberikan oleh penjual motor suzuki tidak memakan waktu yang banyak, dan konfirmasi harapan memberikan manfaat yang banyak bagi para konsumen yang telah menggunakannya.

2. Saran

1. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat meneliti dengan variabel-variabel lain di luar variabel yang telah diteliti ini seperti Brand Image atau Kesan Kualitas agar memperoleh hasil yang lebih bervariasi yang dapat berpengaruh terhadap kepuasan konsumen.
2. Bagi PT. Sinar Galesong Pratama Cabang Gorontalo selanjutnya mempertahankan pengembangan produk baru yang telah diberikan kepada konsumen guna kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri

DAFTAR PUSTAKA

Alma, Buchari. 2013. *Manajemen pemasaran dan pemasaran jasa*.

Bandung :Alfabet.

Bradley R. Schiller. 2003. *The management marketing*. Jakarta : bumi aksara

Darymple dan person. 2000. *Sales management*. America: john wiley & sons

Farid, Akbar Harahap. 2010. *Analisa Strategi Pasar Sepeda Motor Pt. Suzuki Indonesia*. Teknik Industri UNIVERSITAS INDONESIA

Ghozali, Iman. (2001). *Analisis Multivariate dengan program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro

Giese J.L dan Gote J.A. 2000. *Defining consumer satisfaction*. Jakarta: Alfabeta.

Gitosudarmo, Indriyo. 2012. *Manajemen pemasaran (Edisi Ke-2)*. Yogyakarta : BPFE

Irawan, 2001 manajemen pemasaran serta aplikasi di lapangan. Jakarta : alfabeta

Karina, Oktaviani *Analisa Tingkat Kepuasan Konsumen Terhadap Produk Jokers Coffee Di Kampus Gunadarma Depok*

Kotler. 2000. *Marketing management : prinsip of marketing 7e*. London : prentice – hall

Kotler, 2003. *Manajemen pemasaran, edisi kedua, jilid 1*, jakarta

Kotler, Philip, 1997, *Manajemen Pemasaran Analisis Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian, Edisi Keenam, Jilid 1*, Penerjemah Herujati Purwoko, Erlangga, Jakarta

Kotler dan Keller. 2008. *Manajemen Pemasaran Jilid 1 (Edisi Ke-12)*. Jakarta : PT Indeks.

- Lupiyoadi. Rambat. 2001. *Manajemen pemasaran : konsumen dan jasa*. Jakarta : salemba empat.
- Mowen, john dan michael minor. 2002. *Perilaku konsumen*. Jilid 1, Alih Bahasa Dwi Kartini Yahya, Erlangga, Jakarta
- Nasution. 2005. *Manajemen pemasaran untuk TYPering*. Yogyakarta: Andi Yogyakarta.
- Nurilda, Wardiah, SE. 2003. Pengembangan Produk Baru Dan Model-Model Evaluasi Produk Baru. *Jurnal Manajemen Maranatha*. Vol.2. Hal 95-96
- Ridwan dan sunarto. 2010. *Statistika untuk penelitian*. Bandung : alfabeta
- Saladin. 2002 *marketing management*. Bandung
- Siagian. 2000. *Manajemen stratejik*. Jakarta:bumi aksara
- Simamora. Henry. 2000. *Manajemen penjualan*. Jakarta : Salemba Empat
- Sinta, Apridinawati. 2004. *Pengaruh Pengembangan Produk Baru Terhadap Kepuasan Pelanggan Di Trikomsel Istana Plaza Bandung (Studi Kasus Pada Handphone Merek Nokia Lengkap Dengan Kamera)*. Skripsi. Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Computer Indonesia Bandung
- Sugiono. 2004. *Metode penelitian bisnis*. Bandung : alfabeta
- Sumarwan, ujang. 2010. *Manajemen pemasaran: analisis, perencanaan dan implementasi*. Jakarta: rineka cipta
- Swastha. Basu. 2001. *Azas azas marketing*. yogyakarta: liberty yogyakarta

Tejosambodo, anton. 2004. Pengaruh strategi pengembangan produk terhadap hasil penjualan

Tjiptono. 2011. *Strategi pemasaran*. Yogyakarta: Andi

Umar, Husein. 2003. *Metodologi Penelitian, Aplikasi dalam pemasaran*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Zeithaml, Valarie A. Mry Jo Bitner. (2000). *Services Marketing: Integrating Customer Focus Across The Firm, Second Edition Hill*. . New York: McGraw