

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Penelitian ini untuk menjawab rumusan masalah yang telah penulis kemukakan pada bab 1 yaitu: : “Apakah ada hubungan antara citra *Harley Davidson Club Indonesia* dengan loyalitas anggota di Bekasi “

Untuk menjawab masalah di atas penulis menggunakan teori citra dan loyalitas. Metode yang digunakan metode survei dengan pendekatan kuantitatif. Adapun tehnik sampling yang digunakan *sensus*. Artinya populasi anggota *Harley Davidson Club Indonesia (HDCI) di Wilayah Bekasi* dijadikan responden sebanyak 75 orang.

Berdasarkan uraian hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan dalam bab 4, penulis menyimpulkan sebagai berikut:

Bahwa responden bahwa sebagian besar responden berjenis kelamin pria yaitu sebanyak 70 orang (93%), karekteristik responden berdasarkan tingkat usia kecendrungan berusia 30-40 tahun yaitu sebanyak 70 orang (93%), bahwa karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan sebanyak 73orang (57%) berpendidikan Strata Satu (S1), bahwa sebagian besar responden sudah menjadi anggota *Harley Davidson Club Indonesia (HDCI)* di atas 10 tahun sebanyak 57 Orang (76%).

Selanjutnya dapat dikemukakan bahwa sebagian besar responden menilai motor *Harley Davidson* citranya positif sebanyak 38 orang (51 %), dan sebagian besar responden menyatakan sangat loyal terhadap motor *Harley Davidson* sebanyak 72 orang (96 %), ada hubungan antara citra produk *Harley Davidson* bagi anggota *Harley Davidson Club Indonesia* (*HDCI*) dengan loyalitas anggotanya sebesar 0,750 atau 75 %, selebihnya, yaitu 25 % dipengaruhi oleh faktor lain Hipotesis yang penulis rumuskan H1 diterima H0 ditolak. Artinya ada hubungan antara variabel citra dengan loyalitas, dan bentuk hubungannya dapat dinyatakan signifikan atau korelasi tinggi.

5.2. Saran-saran

Berdasarkan hasil kesimpulan diatas maka saran-saran dalam penelitian ini adalah :

1. Dari hasil penelitian masih ada responden yang menilai bahwa ragu ragu mengenai distribusi (sepeda motor merek *Harley Davidson* mudah didapatkan). Oleh karena itu dealer hendaknya membuat cabang lebih banyak.
2. Anggota *Harley Davidson Club Indonesia* (*HDCI*) hendaknya melakukan *event-event* secara rutin di berbagai wilayah atau gabungan hal ini untuk mempererat hubungan baik diantara anggotanya.

Event bakti social hendaknya lebih diperbanyak dari pada touring, hal ini untuk lebih meningkatkan citra komunitas motor bagi masyarakat.

Daftar Pertanyaan

A. Identitas Responden

1. Jenis Kelamin :
2. Usia :
3. Pendidikan :
4. Menjadi anggota MCI : Tahun

B. Pernyataan Variabel Citra (X)

No.	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Produk Sepeda Motor roda dua Harley Davidson berkualitas					
2.	Bahan baku produk Motor roda dua Harley Davidson berkualitas					
3.	Design Produk Motor roda dua Harley Davidson menarik					
4.	Pendistribusian Produk Kendaraan bermotor roda dua Harley Davidson mudah didapatkan					
5.	Produk Kendaraan Motor roda dua Harley Davidson Antik					
6.	Kendaraan motor roda dua Harley Davidson kendaraan untuk bersantai					
7.	Motor Harley Davidson merupakan motor yang berkelas					
8.	Harley Davidson Kendaraan Roda dua yang mewah					

Keterangan

- **SS** : Sangat setuju
- **S** : Setuju
- **R** : Ragu-ragu
- **TS** : Tidak setuju
- **STS** : Sangat tidak setuju

C. Pernyataan Variabel Loyalitas (Y)

No.	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya melakukan perawatan dan memodifikasi Harley Davidson saya secara teratur					
2.	Saya tidak membeli produk selain Harley Davidson untuk keluarga.					
3.	Saya selalu mereferensikan kepada orang lain untuk menggunakan Harley Davidson sebagai kendaraan merakyat.					
4.	Saya tidak dapat dipengaruhi oleh pesaing untuk pindah ke kendaraan merek lain.					
5.	Saya terbiasa menggunakan kendaraan Harley Davidson					
6.	Saya selalu menyukai kendaraan Harley Davidson					
7.	Meskipun banyak produk baru kendaraan bermotor roda dua, saya tetap memilih Harley Davidson .					
8.	Saya yakin bahwa Harley Davidson adalah yang terbaik					

D. Saran-saran

.....

.....

.....

.....

.....

