2. Perusahaan harus mempertahankan harga dari produk Helm INK karena dalam penelitian ini variabel Harga berpengaruh signifikan terhadap Kepuasan pelanggan. Cara yang harus dilakukan adalahmempertahankan item kesesuaian harga dengan manfaat yang didapatkan dan meningkatkan indikator keterjangkauan harga agar konsumen dapat membeli produk Helm INK dengan harga yang terjangkau.
3. Perusahaan harus mengembangkan Kualitas Produk secara bersama – sama dengan faktor – faktor lain yang juga mempengaruhi Kepuasan Pelanggan Helm INK. cara yang dilakukan adalah dengan mempertahankan kesesuaian produk dengan spesifikasi yaitu memenuhi standar keamanan SNI dan meningkatkan*serviceability* produk agar pelanggan mudah dalam memperbaiki produk Helm INK.
4. Perusahaan harus mengembangkan Citra Merek produk secara bersama – sama dengan faktor – faktor lain yang juga mempengaruhi Kepuasan Pelanggan Helm INK. Cara yang dilakukan adalah dengan mempertahankan Citra Produk agar tetap terlihat *sporty* dan meningkatkan persepsi Citra Pengguna produk agar lebih percaya diri ketika menggunakan produk Helm INK.

## DAFTAR PUSTAKA

A. Usmara, 2003. Strategi Baru Manajemen Pemasaran. Yogyakarta, Penerbit, Amoro Book.

Bilson Simamora, 2002. Panduan Riset Perilaku Konsumen. Surabaya, Penerbit Pustaka Utama.

Davis, Keith dan Newstrom, 2000, Perilaku Dalam Organisasi, Edisi ketujuh, Penerbit Erlangga, Jakarta

Irawan, Handi. 2002. 10 Prinsip Kepuasan Pelanggan. Jakarta : Elex Media Komputindo.

Kotler, Philip. 2005. Manajamen Pemasaran, Jilid 1 dan 2. Jakarta, Penerbit, PT. Indeks Kelompok Gramedia.

Kotler, Philip; Armstrong, Garry, 2008.Prinsip-prinsip Pemasaran, Jilid 1, Penerbit Erlangga, Jakarta.

Kotler, Philip dan Gary Armstrong, 2001, Prinsip-prinsip Pemasaran, Jilid 2, Edisi Kedelapan, Jakarta, Erlangga.

Kotler, Philip dan Gary Amstrong. 2012. Manajemen Pemasaran,PT. Indeks, Jakarta.

Kotler, Philip & Keller, Kevin Lane. 2009. Manajemen Pemasaran. Edisi 13 Jilid Dua.Erlangga : Jakarta

Kotler, Philip; Armstrong, Garry, 2008.Prinsip-prinsip Pemasaran, Jilid 1, Erlangga, Jakarta.

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller., 2007, Manajemen Pemasaran, Edisi Kedua Belas, Jilid 2, dialihbahasakan oleh Benjamin Molan, Jakarta: PT Indeks.

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2007. *Marketing Management* eleven Edition. Diterjemahkan oleh Benyamin Molan. PT. Indeks : Jakarta.

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2008. *Marketing Management* Twelfth Edition. Diterjemahkan oleh Benyamin Molan. PT. Indeks : Jakarta.

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2008. *Marketing Management* Thirteenth Edition. Diterjemahkan oleh Bob Sabran. PT Gelora Aksara Pratama, Jakarta.

Lupiyoadi, Rambat. 2001. Manajemen Pemasaran Jasa. Jakarta: Salemba Empat

Setiadi, Nugroho J. 2003, *Perilaku Konsumen*. Kencana. Jakarta.

Sengupta, S. 2005. Brand Positioning: Strategies for Competitive Advantage 2nd ed.New Delhi: Tata McGraw-Hill, Ltd

Sugiyono. 2012. *Metedologi Penelitian Bisnis.* Alfabeta. Cv. Bandung.

Tjiptono, Fandy. 2008. Strategi Pemasaran. Edisi Ketiga. Yogyakarta, Penerbit, Andy

Tjiptono, Fandy & Anastasia Diana, 2003. Total Quality Management, Yogyakarta, Penerbit, Andi.

Tjiptono, Fandy. 2001. Strategi Pemasaran. Edisi Kedua. Cetakan Keenam. Yogyakarta, Penerbit. Andy.

Umar, Husein. 2002.Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis,Cetakan Keenam. Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada.

Peter, J. Paul dan Jerry C Olson. 2002. Perilaku konsumen dan strategi pemasarann. Terjemahan. Jakarta, Erlangga.

**Jurnal :**

Susanti dan Wardana, 2015. "pengaruh Kualitas Produk dan Citra Merek terhadap Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan pada produk kosmetik hijau Merek *The Body Shop*". Jurnal Manajemen. Vol. 4, No. 2, 2015.

Bailia, Soegoto, dan Loindong, 2014. "Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Lokasi terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Warung Makan Lamongan di Kota Manado". Jurnal EMBA. Vol. 2, No. 3,2014.

Kurniawati, Suharyono, Kusumawati, 2014. "Pengaruh Citra Merek dan Kualitas Produk terhadap Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan pada pelanggan KFC cabang kawi malang". Jurnal Administrasi Bisnis.Vol. 14 No. 2, 2014.

Ghozali, 2014. "Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga terhadap Kepuasan Pelanggan pada Expedisi di Surabaya". Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen. Vol. 3, No. 3, 2014.

Sondakh, 2014. "Kualitas Layanan, Citra Merek dan pengaruhnya terhadap Kepuasan Nasabah dan Loyalitas Nasabah Tabungan pada Nasabah Taplus BNI cabang Manado". Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen. Vol. 3, No. , 2014

Purnama, Zandrini, 2012. "Analisis pengaruh Kualitas Produk terhadap Kepuasan Konsumen tas shopie paris".Forum Ilmiah Vol. 9, No. 2, 2012.

Rizan dan Andika (2011). "Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Pelanggan zuzuki pada dealer Fatmawati Jakarta Selatan". Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia Vol, 2. No, 1. 2011.

Amanah (2010) yang berjudul "pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Kepuasan Konsumen pada Majestyk Bakery and Cake Shop cabang H.M Yamin Medan". Jurnal Keuangan dan Bisnis. Vol. 2, No. 1, 2010.

Sondoh Jr, Omar, Wahid, Ismail dan Harun, 2007. "The Effects of Brand Image on Overall Satisfaction and Loyalty Intention in The Context of Colour Cosmetic". Asian Academy Of Manajemen Journal. Vol. 12, No. 1, 2007.

Jahanshahi, Ghasti, Mirdamadi, Nawaser dan Khaksar, 2011. "Study the Effects of Customer Service and Product Quality on Customer Satisfaction and

Loyalty". International Journal of Humanities and Social Sciense. Vol. 1, No. 7, 2011.

**Internet :**

(http://waspada.co.id) diakses tanggal 23 oktober 2016

(http://www.roda-dua.com)diakses tanggal 23 oktober 2016

(https://natiqahdr.wordpress.com) diakses tanggal 11 november 2016

(www.dpr.go.id) diakses tanggal 18 april 2017

# LAMPIRAN

**DAFTAR KUESIONER**

PENGANTAR :