

V. KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah diuraikan diatas, maka kesimpulan yang dapat ditarik adalah sebagai berikut:

1. Adizaya hidroponik sudah menerapkan variabel bauran pemasaran sebagai alat bantu pemasaran. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dapat dilihat bahwa bauran pemasaran yang dilakukan oleh Adizaya hidroponik adalah baik, meskipun masih terdapat beberapa variabel yang perlu dimaksimalkan lagi.
2. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dapat dilihat bahwa kepuasan dan loyalitas dari pelanggan Adizaya hidroponik adalah baik. Hal ini dapat dilihat pada rata-rata jawaban dari responden pada tiap tiap indikator berada pada kategori baik.
3. Produk tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan hidroponik Adizaya, namun produk berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan hidroponik Adizaya. Harga tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan hidroponik Adizaya, namun harga berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan hidroponik Adizaya. Lokasi tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan dan loyalitas pelanggan hidroponik Adizaya. Promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan hidroponik Adizaya, namun promosi berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan sayuran hidroponik Adizaya. Variabel orang dan proses berpengaruh signifikan terhadap kepuasan dan loyalitas pelanggan sayuran hidroponik Adizaya.

Fasilitas fisik tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan dan loyalitas pelanggan hidroponik hidroponik Adizaya. Kepuasan pelanggan berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan hidroponik Adizaya. Variabel kepuasan pelanggan memediasi secara positif hubungan antara variabel orang dengan loyalitas pelanggan. Variabel kepuasan pelanggan memediasi secara positif hubungan antara variabel proses dengan loyalitas pelanggan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, saran yang dapat diberikan antara lain:

1. Menyesuaikan desain kemasan dan desain promosi sesuai dengan target market, dengan tetap memperhatikan kepraktisan dan kenyamanan pembeli. Mempertahankan kesesuaian harga dengan kualitas, kuantitas dan manfaat produk. Memberikan lokasi penunjuk di titik-titik tertentu untuk memudahkan pengunjung. Menambahkan tempat duduk dan naungan untuk pengunjung berteduh.
2. Kepuasan dan loyalitas pelanggan dapat terus ditingkatkan agar mampu bertahan di tengah persaingan pasar. Pemilik usaha perlu mempertahankan keramahan SDM, mulai dari segi pelayanan, respon terhadap keluhan, serta keramahan pemilik dan karyawan.
3. Mempertahankan proses pengolahan produk yang bersih dan higienis agar tercipta kualitas produk yang maksimal. Melakukan promosi melalui Instagram ads, Facebook ads, dan Google ads, dengan strategi tertentu.