

## **V. KESIMPULAN DAN SARAN**

### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian tentang “Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan Beras di PT. Komoditi Tani Indonesia” yang telah dilakukan oleh peneliti, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel bauran pemasaran produk, harga, lokasi, dan orang/karyawan berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan beras di PT. Komoditi Tani Indonesia. Sedangkan variabel promosi, proses, dan sarana fisik tidak berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan beras di PT. Komoditi Tani Indonesia.
2. Variabel bauran pemasaran produk, harga, lokasi, sarana fisik, dan kepuasan pelanggan berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan di PT. Komoditi Tani Indonesia. Sedangkan variabel promosi, proses, orang/karyawan tidak berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan beras di PT. Komoditi Tani Indonesia.
3. Kepuasan pelanggan berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan beras di PT. Komoditi Tani Indonesia.

### **5.2. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang didapatkan, maka saran yang dapat diberikan ialah:

1. Perusahaan dapat memaksimalkan kegiatan promosi agar produk dapat dikenal oleh masyarakat luas. Promosi melalui google Ads dapat menjadi salah satu tindakan yang dapat dilakukan agar promosi yang dilakukan tepat sasaran.

2. Perusahaan dapat meningkatkan proses pelayanan dalam melakukan jual beli. Terutama dalam pencatatan penjualan dan penanganan keluhan terkait pengiriman produk dalam kemasan besar. Karyawan dapat melakukan pencatatan penjualan setelah pelanggan selesai melakukan pembelian agar pelanggan tidak menunggu lama, perusahaan juga dapat menambahkan karyawan untuk melayani pengiriman produk dalam kemasan besar.
3. Penelitian selanjutnya dapat melakukan penelitian mengenai strategi promosi yang tepat untuk diterapkan perusahaan. Produk yang dimiliki oleh perusahaan sangat berkualitas. Kegiatan promosi yang baik dapat memperluas image produk di masyarakat sehingga dapat membuat perusahaan berkembang lebih besar lagi.