

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan pembahasan sehingga dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Terdapat pengaruh simultan antara variabel bebas Promosi (X1), Harga (X2), Kualitas Produk (X3) terhadap variabel terikat Loyalitas Pelanggan (Y). Dapat diperoleh F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} sehingga dapat disimpulkan bahwa semua variabel bebas yakni Promosi (X1), Harga (X2), Kualitas Produk (X3) berpengaruh secara signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan (Y).
2. Terdapat pengaruh antara variabel Promosi (X1) terhadap variabel Loyalitas Pelanggan (Y). Dapat diketahui variabel Promosi (X1) secara parsial berpengaruh terhadap variabel Loyalitas Pelanggan (Y). Karena berdasarkan perhitungan Uji T dapat diperoleh yaitu t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} maka H_0 ditolak pada tingkat signifikansi 5% sehingga kesimpulannya secara parsial variabel Promosi (X1) berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan (Y).
3. Terdapat pengaruh antara variabel Harga (X2) terhadap variabel Loyalitas Pelanggan (Y). Dapat diketahui variabel Harga (X2) secara parsial berpengaruh terhadap variabel Loyalitas Pelanggan (Y). karena berdasarkan perhitungan Uji T dapat diperoleh yaitu t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} maka H_0 ditolak pada tingkat signifikansi 5% sehingga

kesimpulannya secara parsial variabel Harga (X2) berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan (Y).

4. Terdapat pengaruh antara variabel Kualitas Produk (X3) terhadap variabel Loyalitas Pelanggan (Y). Dapat diketahui variabel Kualitas Produk (X3) secara parsial berpengaruh terhadap variabel Loyalitas Pelanggan (Y). Karena berdasarkan perhitungan Uji T dapat diperoleh yaitu t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} maka H_0 ditolak pada tingkat signifikansi 5% sehingga kesimpulannya secara parsial variabel Kualitas Produk (X3) berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan (Y).

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian secara keseluruhan dan kesimpulan yang diperoleh, dapat dikembangkan beberapa saran bagi beberapa pihak yang terkait.

Berikut beberapa saran yang dapat diberikan oleh penulis diantaranya :

1. Hasil penelitian ini sebaiknya digunakan sebagai kontribusi terhadap perkembangan ilmu pengetahuan dalam kajian administrasi bisnis, serta dapat dijadikan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya
2. Untuk peneliti sebaiknya penelitian ini digunakan sebagai proses belajar yang diharapkan dapat menambah wawasan pengetahuan sehingga dapat lebih memahami aplikasi dan teori-teori yang selama ini dipelajari
3. Teh Pucuk Harum sebaiknya terus meningkatkan Promosi, Harga, dan kualitas produknya, agar konsumen semakin loyal untuk melakukan pembelian ulang terhadap produk.

4. Untuk pihak lain, dalam melakukan penelitian selanjutnya yang dilaksanakan diharapkan untuk lebih variatif dalam mengembangkan penelitian dalam bidang analisa komparatif persepsi kualitas pelayanan.