

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

1. Kualitas Produk pada Toko Bangunan Harapan Jaya Dapur 12 Batam berpengaruh secara signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan.
2. Daya Tarik yang diberikan Toko Bangunan Harapan Jaya Dapur 12 Batam memberikan pengaruh secara signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan.
3. Promosi yang dilakukan Toko Bangunan Harapan Jaya Dapur 12 Batam memberikan pengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan.
4. Kualitas Produk, Daya Tarik yang diberikan, dan Promosi yang dilakukan Toko Bangunan Harapan Jaya Dapur 12 Batam, memiliki pengaruh secara simultan terhadap Loyalitas Pelanggan

#### **5.2. Saran**

Saran yang dapat dibangun setelah penelitian dilakukan ialah:

1. Bagi akademik  
peneliti berharap penelitian ini dapat dikembangkan dengan menyelidiki variabel-variabel lain yang dapat mempengaruhi Loyalitas Pelanggan dalam melakukan pembelian
2. Bagi Perusahaan  
Toko Bangunan Harapan Jaya Dapur 12 Batam diharapkan agar selalu memperhatikan kualitas produk yang dijual seperti pemilihan brand atau vendor yang memiliki citra yang baik mengingat toko bangunan yang identik

dengan kegiatan yang berat ataupun kegiatan yang memiliki intensitas tinggi yang menuntut kualitas produk yang baik dan peralatan dengan durabilitas tinggi. Lalu daya tarik yang ditingkatkan dengan meningkatkan variasi produk yang ada ataupun hal lainnya yang dapat menguntungkan pelanggan sehingga dapat lebih menarik perhatian pelanggan. Kegiatan Promosi yang diharapkan untuk Toko Bangunan Harapan Jaya Dapur 12 Batam tingkatkan kembali dengan lebih aktif melakukan promosi di media sosial atau media daring lainnya.