

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian tentang pengaruh kualitas dan harga terhadap kepuasan dan loyalitas konsumen pada PT Laras Era Perdana dapat disimpulkan sebagai berikut:

- 1 Kualitas secara parsial memiliki pengaruh tidak signifikan terhadap kepuasan, karena nilai signifikan dari variabel kualitas sebesar  $0,000 < \alpha 0,05$  dan nilai t hitung  $-0,039$  lebih kecil dari nilai t tabel  $1,6595$ .
- 2 Harga secara parsial memiliki pengaruh signifikan terhadap kepuasan, karena nilai signifikansi dari variabel kualitas sebesar  $0,000 < \alpha 0,05$  dan nilai t hitung  $5,786$  lebih besar dari nilai t tabel  $1,6595$ .
- 3 Kepuasan berpengaruh terhadap loyalitas secara parsial memiliki pengaruh signifikan terhadap loyalitas, karena nilai signifikansi dari variabel kualitas sebesar  $0,000 < \alpha 0,05$  dan nilai t hitung  $7,036$  lebih besar dari nilai t tabel  $1,6595$ .
- 4 Kualitas berpengaruh terhadap loyalitas secara tidak langsung dipengaruhi oleh kepuasan secara parsial memiliki pengaruh signifikan terhadap loyalitas, karena nilai signifikansi dari variabel sebesar  $0,000 < \alpha 0,05$  dan nilai t hitung  $2,127$  lebih besar dari nilai t tabel  $1,6595$ . Maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis keempat diterima.

- 5 Harga berpengaruh terhadap loyalitas secara parsial berpengaruh tidak signifikan karena nilai signifikansi dari variabel harga sebesar  $0,000 < \alpha$  0,05 dan nilai t hitung -0,898 lebih kecil dari nilai t tabel 1,6595. Maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis kelima ditolak.
- 6 Hasil Uji F (Uji Simultan) Kualitas dan harga secara simultan berpengaruh terhadap kepuasan, karena nilai signifikan dari variabel kualitas dan harga sebesar 0,000 lebih kecil dari nilai  $\alpha$  0,05 dan nilai F hitung sebesar 36,055 lebih besar dari nilai F tabel 2,69.
- 7 Hasil Uji F (Uji Simultan) Kualitas harga dan kepuasan secara bersama – sama berpengaruh signifikan terhadap loyalitas. karena nilai signifikan dari variabel kualitas dan harga sebesar 0,000 lebih kecil dari nilai  $\alpha$  0,05 dan nilai F hitung sebesar 32,681 lebih besar dari nilai F tabel 3,08.

## 5.2. SARAN

Adapun saran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan, agar dapat mempertahankan kualitas dan harga untuk memperoleh kepuasan dan loyalitas dari konsumen
2. Bagi Peneliti selanjutnya, diharapkan mampu mengembangkan model penelitian ini dengan menambahkan variabel yang lain seperti, lokasi, kualitas pelayanan, kepercayaan, fasilitas, keputusan pembelian
3. Bagi Peneliti selanjutnya, diharapkan mampu menggunakan sampel yang lebih banyak agar hasil penelitian lebih akurat