BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa variabel kualitas produk (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas pelanggan (Y) pada PT Kimtop Teknik Jaya. Hal ini dapat dilihat dari hasil pengujian dimana hasil nilai t-hitung sebesar $3,075 > t\text{-tabel } 1,98422$ dengan taraf signifikansi $0,003 < \text{nilai alpha } 0,05$. Dengan demikian hipotesis pertama diterima. Hasil ini menunjukkan bahwa kualitas produk yang baik dalam suatu perusahaan dapat meningkatkan loyalitas pelanggan. Maka dapat disimpulkan bahwa kualitas produk (X1) berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan (Y) pada PT Kimtop Teknik Jaya.
2. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa variabel harga (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas pelanggan (Y) pada PT Kimtop Teknik Jaya. Hal ini dapat dilihat dari hasil pengujian dimana hasil nilai t-hitung sebesar $2,726 > t\text{-tabel } 1,98422$ dengan taraf signifikansi $0,008 < \text{nilai alpha } 0,05$. Dengan demikian hipotesis kedua diterima. Hasil ini menunjukkan bahwa harga yang baik dalam suatu perusahaan dapat meningkatkan loyalitas pelanggan. Maka dapat disimpulkan bahwa harga (X2) berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan (Y) pada PT Kimtop Teknik Jaya.

3. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa variabel merek (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas pelanggan (Y) pada PT Kimtop Teknik Jaya. Hal ini dapat dilihat dari hasil pengujian dimana hasil nilai t-hitung sebesar $2,078 > t\text{-tabel } 1,98422$ dengan taraf signifikansi $0,040 < \text{nilai alpha } 0,05$. Dengan demikian hipotesis ketiga diterima. Hasil ini menunjukkan bahwa merek yang baik dalam suatu perusahaan dapat meningkatkan loyalitas pelanggan. Maka dapat disimpulkan bahwa merek (X3) berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan (Y) pada PT Kimtop Teknik Jaya.
4. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa kualitas produk (X1), harga (X2) dan merek (X3) secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas pelanggan (Y) pada PT Kimtop Teknik Jaya. Hal ini dapat dilihat dari hasil pengujian dimana hasil nilai F-hitung sebesar $7,279 > F \text{ tabel } 2,70$ dan nilai signifikansi sebesar $0,000 < \text{nilai alpha } 0,05$. Dengan Adjuster *R square* diperoleh nilai sebesar 0,156 dimana hasil ini menunjukkan bahwa kualitas produk, harga dan merek mampu menjelaskan sebesar 15,6% terhadap variabel loyalitas pelanggan. Pengujian ini membuktikan bahwa secara simultan kualitas produk (X1), harga (X2) dan merek (X3) secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan (Y) pada PT Kimtop Teknik Jaya.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka peneliti memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Kualitas produk merupakan bagian penting didalam pemasaran. Karena jika kualitas produk yang dijual baik, pelanggan pun akan tertarik. Sehingga dapat meningkatkan loyalitas pelanggan.
2. Harga yang cocok untuk seluruh tipe produk yang dijual. Kecocokan harga juga merupakan alat ukur pelanggan untuk membeli. Ketika harga itu cocok bagi pelanggan maka loyalitas pelanggan akan naik.
3. Merek yang dapat dipercayai. Merek merupakan sebuah karakteristik sebuah produk. Ketika sebuah produk mencerminkan karakteristik yang bagus, maka produk tersebut dapat dipercayai oleh pelanggan. Sehingga dapat menaikkan loyalitas pelanggan.
4. Diharapkan pada para peneliti selanjutnya untuk dapat mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan variabel-variabel yang berbeda, maupun sampel yang diteliti. Sehingga penelitian-penelitian sebelumnya bisa menjadi badingan bagi para peneliti selanjutnya.