

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Bersumber hasil penelitian & pembahasan yang dijabarkan maka bisa disimpulkan dengan yakni :

1. Variabel kepercayaan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap loyalitas pelanggan pada PT Weedo Niaga Global. Dari perolehan tersebut, disimpulkan bahwa  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak. Dimana kepercayaan yang diberikan perusahaan terhadap pelanggan itu sangat penting , karna bisa membawa hasil yang bagus sehingga loyalitas pelanggan akan bertambah.
2. Variabel kepuasan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap loyalitas pelanggan pada PT Weedo Niaga Global. Dari perolehan tersebut, disimpulkan bahwa  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak. Dimana pelanggan yng merasa puas akan pelayanan / barang yang diberikan, otomatis mereka akan terus berlangganan dan loyalitas pelanggan semakin bertambah.
3. Variabel promosi berpengaruh secara positif & signifikan terhadap loyalitas pelanggan pda PT Weedo Niaga Global. Dari perolehan tersebut, disimpulkan bahwa  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak. Dimana semakin banyak promosi yang dibuat maka pelanggan akan semakin bertambah dan loyalitas pelanggan juga ikut bertambah.
4. Variabel kepercayaan, kepuasan dan promosi berpengaruh secara positif dan signifikan secara bersama-sama terhadap loyalitas pelanggan pada PT Weedo Niaga Global. Dari nilai tersebut, disimpulkan bahwa  $H_a$  diterima

dan Ho ditolak. Dimana rasa kepercayaan yang diberikan perusahaan terhadap pelanggan dapat dilihat dari pelayanannya yang bagus, hasil yang maksimal, dan beberapa promosi yang menarik sehingga pelanggan akan merasa puas jika pelanggan merasa puas maka loyalitas pelanggan sudah pasti akan meningkat.

## **5.2 Saran**

Saran kepada peneliti selanjutnya, apabila ingin meneliti objek/perusahaan yang sama, disarankan untuk memilih variabel yang lain seperti (harga, kualitas produk, kualitas pelayanan) agar pengaruhnya bisa lebih banyak terhadap variabel dependen (loyalitas pelanggan). Saran yang dinyatakan peneliti dalam penelitian ialah:

1. Disarankan agar pihak manajer lebih memperhatikan saat memesan barang dari luar negeri dan pastinya memerikan kualitas jauh lebih bagus dari yang sebelumnya agar kedepannya jumlah pelanggan semakin bertambah dan penjualan semakin meningkat.
2. Disarankan agar pihak manajer lebih memperhatikan karyawannya saat bekerja agar tak bekerja sendirian melainkan saling bekerja sama agar kedepannya bisa menjadi tim yang bagus.
3. Disarankan agar pihak manajer lebih memperbanyak promosi / iklan mereka agar produk-produk yang dipasarkan bisa dijangkau oleh pembeli sehingga penjualan kedepannya akan membawakan hasil yang maksimal.
4. Disarankan agar pihak manajer lebih memperhatikan ataupun menjaga tiap pembeli yang berbelanja agar mereka bisa betah belanja di perusahaan

tersebut , demikian pula dengan kualitas produknya lebih di perhatikan , dan lebih rajin mengajak pembeli serta menawarkan ke teman mereka agar kedepannya bisa memerikan hasil yang bagus.