

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Hasil pengujian hipotesis dengan menggunakan analisis regresi linear berganda dengan tiga variabel independen dan satu variabel dependen menunjukkan bahwa:

1. Hipotesis pertama diterima, artinya Selera (X1) berpengaruh terhadap variabel Loyalitas Pelanggan (Y) Di Irian Supermarket Dan Dept.Store Tebing Tinggi.
2. Hipotesis kedua ditolak, artinya Ketersediaan Produk (X2) tidak berpengaruh terhadap variabel Loyalitas Pelanggan (Y) Di Irian Supermarket Dan Dept.Store Tebing Tinggi.
3. Hipotesis ketiga diterima, artinya Diskon (X3) berpengaruh terhadap variabel Loyalitas Pelanggan (Y) Di Irian Supermarket Dan Dept.Store Tebing Tinggi.
4. Hipotesis keempat diterima, artinya Selera Konsumen (X1), Ketersediaan Produk (X2), dan Diskon (X3) secara simultan berpengaruh terhadap Loyalitas Pelanggan (Y).

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, penulis memberikan saran atau masukan sebagai berikut :

1. Perusahaan disarankan memahami tingkat Selera konsumen dalam berbelanja dan memahami kebutuhan produk yang di inginkan konsumen. Karena meningkatnya selera konsumen dapat menjadikan Loyalitas Pelanggan (pembelian ulang) dalam berbelanja, hal ini dikarenakan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Selera berpengaruh terhadap Loyalitas Pelanggan sehingga perusahaan dapat melakukan evaluasi dengan tujuan untuk dapat meningkatkan dan menyesuaikan dengan perkembangan kebutuhan pelanggan.
2. Dari hasil penelitian dapat di lihat bahwa diskon berdampak baik jika tetap di terapkan perusahaan Irian Supermarket karena dapat mendorong pembeli untuk membeli dalam jumlah yang besar sehingga volume penjualan akan bisa meningkat.
3. Untuk penelitian selanjutnya disarankan mengembangkan penelitian ini dengan menggunakan variabel lain guna mengembakan penelitian variabel yang dapat mempengaruhi Loyalitas Pelanggan.

TEBING TINGGI