

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang pengaruh harga dan kualitas produk terhadap loyalitas konsumen pada CV Andhika Jaya Saint seperti yang telah diuraikan dalam bab sebelumnya diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Harga berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Loyalitas Konsumen, hal ini dibuktikan dari nilai thitung $>$ ttabel $(-3,448 > 1,660)$ dengan nilai signifikansi $(0,001 < 0,05)$, maka H_01 ditolak dan H_{a1} diterima yang berarti bahwa Harga secara parsial berpengaruh signifikansi terhadap Loyalitas Konsumen.
2. Kualitas Produk berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap Loyalitas Konsumen, hal ini dibuktikan dari nilai uji t yaitu thitung $<$ ttabel $(-0,476 < 1,660)$ dengan nilai signifikansi $(0,635 > 0,05)$, maka H_02 diterima dan H_{a2} ditolak yang berarti bahwa kualitas produk secara parsial tidak berpengaruh signifikansi terhadap Loyalitas Konsumen.

5.2 Saran

Berdasarkan simpulan penelitian tersebut penulis memberikan beberapa saran diantaranya adalah sebagai berikut :

- a) Bagi CV Andhika Jaya Saint
 1. Hasil kuesioner variabel harga diperoleh skor terendah untuk indikator keterjangkauan harga dengan skor 3,37 yaitu harga yang ada pada CV Andhika Jaya Saint memiliki harga yang sesuai dengan keinginan. Oleh karena itu, pihak CV andhika Jaya Saint disarankan untuk mempertimbangkan lagi supaya harga yang dimiliki bisa bersaing dengan kompetitor lainnya.

2. Hasil kuesioner variabel kualitas produk diperoleh skor terendah untuk indikator Kesesuaian dengan spesifikasi (Conformance to Specification) dengan skor 2,79 yaitu kinerja produk CV Andhika Jaya Saint sesuai dengan kinerja yang ditentukan perusahaan. Oleh karena itu, pihak CV Andhika Jaya disarankan supaya kualitas produknya dipertahankan dan ditingkatkan kembali dengan cara meningkatkan kembali proses produksi, bahan baku dan pengawasannya yang lebih ketat agar hasil lebih bagus dan konsumen semakin minat untuk membeli.
3. Hasil kuesioner variabel Loyalitas Konsumen diperoleh skor terendah untuk indikator Membeli diluar lini produk atau jasa dengan skor 3,13 yaitu saya sering membeli produk stiker motor di CV Andhika Jaya Saint, meskipun diluar kebutuhan. Oleh karena itu, pihak CV Andhika Jaya disarankan supaya ditingkatkan varian dan kualitas keragaman produk dan pelayanannya.

b) Bagi peneliti selanjutnya

Untuk peneliti disarankan untuk menggunakan variabel lain di luar harga dan kualitas produk terhadap loyalitas konsumen seperti *store atmosphere*, garansi produk, kualitas pelayanan, dan sistem pembayaran.