

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

V.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang sudah dijabarkan sebelumnya mengenai Analisis Loyalitas Pelanggan Buku TK dan PAUD (Studi Kasus di Penerbit Erlangga Cakung Jakarta Timur) dan juga hasil pengujiannya, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Penelitian membuktikan dan menunjukkan bahwa konsumen yang telah membeli produk Buku TK dan PAUD dari Penerbit Erlangga merupakan hampir seluruh sekolah yang berada di Kecamatan Cakung. Mayoritas keputusan pembelian di setiap sekolah merupakan perempuan.
2. Hasil dari penelitian ini membuktikan bahwa konsumen yang telah membeli produk Penerbit Erlangga akan terus membeli produk di Penerbit Erlangga dikarenakan promosi, kualitas dan harga yang baik untuk membeli kembali produk tersebut.

V.2 Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian yang telah dilakukan sangat banyak keterbatasan bagi peneliti untuk meneliti penelitian ini. Antara lain :

1. Kebijakan pemerintah mengenai ppkm yang terus berlanjut sehingga sekolah yang menjadi target peneliti tidak buka sehingga peneliti menunggu waktu yang sangat lam untuk memberikan kuisisioner kepada target responden.
2. Penelitian ini menggunakan 22 butir pertanyaan yang dibagikan kepada target kuisisioner sebanyak 64 responden yang pernah berbelanja di Penerbit Erlangga di Kecamatan Cakung mengenai Loyalitas Konsumen.
3. Penelitian ini hanya mencakup variable Harga, Promosi Penjualan, dan juga Kualitas Produk yang mungkin belum semua melibatkan variable lain yang lebih berpengaruh terhadap Loyalitas Konsumen.

V.3 Saran

Dapat kita lihat dari hasil penelitian pada variable Harga terhadap Loyalitas Konsumen, peneliti memberikan saran Pada Penerbit bahwa mereka harus mempertahankan harga yang dikeluarkan sebelumnya, bahkan harus mempermurah harga yang ditetapkan untuk produk buku TK dan PAUD.

Dilihat pula dari hasil penelitian pada variable Kualitas Produk terhadap Loyalitas Konsumen, peneliti memberikan saran kepada Penerbit bahwa mereka

harus mengembangkan Kualitas Produknya terutama dalam fitur yang akan diberikan kepada konsumen, agar para konsumen dapat menggunakan produknya menyesuaikan dengan perkembangan jaman, seperti E-book yang dapat digunakan oleh para siswa dan juga guru.

Adapun hasil dari penelitian ini mengenai Promosi Penjualan terhadap Loyalitas Konsumen, peneliti menyarankan kepada penerbit bahwa mereka dapat mensosialisasikan promosi yang dijalankan oleh penerbit agar tidak hanya guru saja yang menjadi target promosinya, melainkan konsumen langsung yang menggunakan produk Penerbit tersebut