

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah didapat dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas pelanggan hal ini dibuktikan dengan nilai CR lebih besar dari nilai kritisnya untuk signifikan 0,05 yaitu $2,219 > 1,96$ dan memiliki probabilitas $<0,05$ yaitu 0,026. Dengan demikian hipotesis pertama diterima. Artinya semakin menarik promosi yang dilakukan perusahaan maka semakin tinggi juga tingkat loyalitas pelanggan. Apabila *Online Shop Byistia* tidak memberikan promosi yang menarik bagi konsumen maka konsumen *Online Shop Byistia* akan banyak yang menjadi tidak loyal/ banyak yang menghilang.
2. Harga tidak berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan. Hal ini dibuktikan dengan hasil perhitungan statistik AMOS dalam output hasil uji kausalitas yang menunjukkan CR lebih kecil dari nilai kritisnya untuk signifikansi 0,05 yaitu $0,493 < 1,96$ dan memiliki probabilitas $>0,05$ yaitu 0,622. Dengan demikian hipotesis dinyatakan ditolak, maka dari itu harga tidak berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan *Online Shop Byistia*.

3. Kualitas Produk tidak berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan. Hal ini dibuktikan dengan hasil perhitungan statistik AMOS dalam output hasil uji kausalitas yang menunjukkan CR lebih kecil dari nilai kritisnya untuk signifikasi 0,05 yaitu $0,237 < 1,96$ dan memiliki probabilitas $>0,05$ yaitu 0,812. Dengan demikian hipotesis dinyatakan ditolak, maka dari itu kualitas produk tidak berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan *Online Shop Byistia*.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, selanjutnya dapat diusulkan saran yang diharapkan akan bermanfaat, diantaranya :

1. Bagi Akademi

Hasil penelitian ini dapat dipakai sebagai acuan bagi peneliti selanjutnya untuk mengembangkan penelitian ini dengan mempertimbangkan variabel-variabel lain diluar variabel yang sudah masuk dalam penelitian ini seperti variabel kepercayaan, kualitas pelayanan, *Celebrity Endorser*, dan lain lain.

2. Bagi *Online Shop Byistia*

Diharapkan *Online Shop Byistia* mampu meningkatkan promosi salah satunya dengan cara memperluas jangkauan promosi dan meningkatkan frekuensi Promosi agar keberadaan *Online Shop Byistia* lebih banyak lagi diketahui masyarakat luas. Dalam mempromosikan produk *Online Shop Byistia* diharapkan menggunakan materi yang lebih menarik dan pesannya yang mudah dipahami agar lebih menarik

perhatian calon konsumen. *Online Shop* Byistia juga bisa mengendorse *Selebrity Instagram (Selebgram)* untuk mempromosikan produk nya.