

BAB VI

PENUTUP

6.1 Simpulan

Berdasarkan dan analisa hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan, diperoleh simpulan sebagai berikut:

1. Hipotesis pertama yang menyatakan bahwa diduga kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas pemnggunaan kartu seluler adalah diterima.
2. Hipotesis kedua yang menyatakan bahwa diduga Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas pemnggunaan kartu selular adalah tidak diterima.
3. Hipotesis ketiga yang menyatakan bahwa diduga harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas penggunaan kartu selular adalah diterima.

6.2 Saran

Saran yang bisa diberikan antara lain untuk meningkatkan Loyalitas adalah:

1. Bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk melakukan penelitian di luar variable bebas yang digunakan dalam penelitian ini, misalnya bauran pemasaran atau bauran promosi yang dapat digunakan untuk meningkatkan Loyalitas seseorang terhadap suatu produk, mengingat model yang digunakan dalam penelitian ini tidak dapat menjelaskan secara penuh terhadap keputusan pembelian.
2. Dari penelitian dapat diketahui bahwa promosi merupakan variabel yang berpengaruh paling kecil terhadap keputusan pembelian. Untuk itu perusahaan harus meningkatkan lagi nilai-nilai perusahaan dan meningkatkan promosi yang berkualitas agar lebih mempunyai kesan yang lebih positif, sehingga produk lebih diminati oleh masyarakat.