

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Melalui hasil penelitian yang telah dilaksanakan mengenai “Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Produk Oli Petroasia di KCP Kudus”. dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Pengaruh Harga Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Produk Oli Petroasia Di KCP Kudus. Hasil pengujian statistik nilai p value (sig) 0,000 yang berada dibawah 0,05 (tingkat signifikan) dan mendapatkan nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{table} ($3.582 > 1.971$), maka H_0 ditolak dan H_a diterima artinya secara parsial Harga berpengaruh terhadap Loyalitas Pelanggan pada produk oli Petroasia di KCP Kudus **dapat diterima**.
2. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Produk Oli Petroasia Di KCP Kudus. Hasil pengujian statistik nilai p value (sig) 0,000 yang berada dibawah 0,05 (tingkat signifikan) dan mendapatkan nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{table} ($2,171 > 1.971$), maka H_0 ditolak dan H_a diterima artinya secara parsial Kualitas Produk berpengaruh Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Produk Oli Petroasia Di KCP Kudus **dapat diterima**.
3. Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Produk Oli Petroasia di KCP Kudus. Hasil uji simultan F diperoleh nilai koefisien 8,178 signifikansi 0,000, hipotesis berbunyi Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Produk Oli Petroasia di KCP Kudus terdapat hubungan yang kuat, positif dan searah dengan variabel terikat Loyalitas Pelanggan. Pada analisis regresi linear koefisien determinasi R^2 besarnya 0,075. Maka, Loyalitas Pelanggan dijelaskan variabel Harga dan Kualitas Produk sebesar 7,5% atau dengan kata lain kontribusi variabel independen terhadap variasi (perubahan) pemahaman sistematis (Y) sebesar $(100\% - 7,5\% = 92,5\%)$ Variabel pemahaman sistematis (Y) bisa dijelaskan oleh variasi dari variabel independen, jadi sisanya sebesar 92,5% untuk Loyalitas Pelanggan dijelaskan oleh variabel-variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

B. Saran

Melalui penelitian yang dilaksanakan peneliti pada nasabah Pegadaian Syari'ah Kudus, tentang “Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Produk Oli Petroasia di KCP Kudus”. Maka peneliti memberikan saran yang dapat menunjang kemajuan kualitas dan kuantitas serta meningkatkan ekonomi dan bisnis masyarakat, yakni:

1. Penelitian mendatang disarankan untuk mempertahankan Loyalitas Pelanggan, dengan meng-eksplorasi secara luas mengenai indikator-indikator dari variabel secara lebih akurat dan tepat.
2. Penelitian mendatang disarankan lebih memfokuskan untuk mengembangkan berbagai faktor konstektual dalam memperhitungkan pengaruh variabel-variabel dalam kaitannya Loyalitas Pelanggan dalam melakukan pembelian.
3. Memperbaharui konseptual dan teoritik lebih kritis terhadap Harga dan Kualitas Produk dan Loyalitas Pelanggan.
4. Di KCP Kudus diharapkan mampu mempertahankan pelanggan yang ada dan meningkatkan jumlah pelanggan dalam melakukan pembelian oli secara rutin dan sebanyak mungkin agar mencapai target dengan cara memperhatikan pelayanan yang sesuai dengan Harga dan Kualitas Produk.