

BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Kesimpulan riset ini adalah untuk melihat bagaimana variabel dependen yakni loyalitas anggota pada produk sirela dipengaruhi tiga variabel independen yaitu variabel Strategi Promosi, Lokasi dan Kualitas Layanan. Peneliti mengumpulkan data diri total 96 responden, mengolah informasinya, sehingga ditemukan sebagai berikut:

1. Variabel Strategi Promosi (X_1) terhadap loyalitas anggota pada produk sirela pada anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Jekulo secara parsial menunjukkan pengaruh positif dan signifikan, hal ini dapat dilihat dalam uji t diperoleh nilai t hitung yaitu sebesar 7,300 dengan t tabel 1,986 yang berarti t hitung > t tabel. Sedangkan untuk nilai Sig.0,00 < 0,05. Maka dapat ditarik kesimpulan jika variabel strategi promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas
2. Variabel Lokasi (X_2) terhadap loyalitas anggota pada produk sirela pada anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Jekulo secara parsial menunjukkan pengaruh tidak signifikan, hal ini dapat dilihat dalam uji t diperoleh nilai t hitung yaitu sebesar 0,945 dengan t tabel 1,986 yang berarti t hitung < t tabel. Sedangkan untuk nilai Sig. 0,347 > 0,05. Maka dapat ditarik kesimpulan jika variabel lokasi tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap loyalitas. Tidak berpengaruhnya lokasi disebabkan kurangnya anggota untuk berkunjung ke kantor secara langsung. Kebanyakan anggota melakukan pembayaran dipasar melalui marketing yang datang langsung.
3. Variabel Kualitas Layanan (X_3) terhadap loyalitas anggota pada produk sirela pada anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Jekulo secara parsial menunjukkan pengaruh positif dan signifikan, hal ini dapat dilihat dalam uji t diperoleh nilai t hitung yaitu sebesar 2,336 dengan t tabel 1,986 yang berarti t hitung < t tabel. Sedangkan untuk nilai Sig.0,022 < 0,05. Maka

dapat ditarik kesimpulan jika variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif dan berpengaruh signifikan terhadap loyalitas.

B. Saran-saran

Dari hasil riset dan kesimpulan yang diambil oleh peneliti. Semoga temuan riset ini bias bergua bagi semua pihak yang terkait. Selanjutnya adalah saran bagi beberapa pihak dalam riset ini, diantaranya:

1. Bagi pengelola KSPPS khususnya yang di cabang jekulo agar terjadi kesinambungan loyalitas anggota, maka pihak pengelola sudah semestinya lebih memperhatikan kondisi persebaran edukasi mengenai lokasi. Kebanyakan anggota melakukan pembayaran di pasar melalui marketing yang datang secara langsung. Hal ini di sebabkan rendahnya tanggapan responden terhadap kondisi lingkungan yang mempengaruhi penurunan loyalitas anggota pada presepsi lokasi.
2. Bagi peneliti selanjutnya, riset ini bias menjadi sumber dan panduan bagi para peneliti di masa depan yang ingin memperluas temuannya dengan memanfaatkan variabel-variabel tambahan yang dapat menghasilkan wawasan baru dan menjadi pembaharu mengenai Loyalitas Anggota. Contoh variabel tambahan untuk peneliti selanjutnya adalah pemasaran dan pelayanan. Diharapkan peneliti selanjutnya juga menambah jumlah responden.

