

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data dalam penelitian ini dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Harga mempunyai pengaruh secara parsial terhadap loyalitas pelanggan di PT. Mandiri Cipta Sejahtera.
2. Kepercayaan mempunyai pengaruh secara parsial terhadap loyalitas pelanggan di PT. Mandiri Cipta Sejahtera.
3. Kualitas layanan mempunyai pengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian konsumen di PT. Mandiri Cipta Sejahtera.
4. Hasil uji hipotesis melalui uji F (simultan) menyatakan bahwa variabel Harga, Kepercayaan dan Kualitas layanan secara simultan berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan di PT. Mandiri Cipta Sejahtera.

5.2 Rekomendasi

Berdasarkan hasil analisis, pembahasan, dan kesimpulan penelitian, maka saran-saran dari peneliti yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

5.2.1 Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk menambah ilmu pengetahuan baik dari segi teori maupaun praktek yang didapat dari pengalaman untuk mengetahui loyalitas pelanggan sebagai strategi pemasaran perusahaan jasa rental PT.Mandiri Cipta Sejahtera. Dalam ilmu teori, berarti kita memperoleh

pemahaman dan penghayatan yang didapat pada saat duduk di bangku kuliah. Dalam praktek diharapkan dapat menambah pengetahuan dan penerapan dalam kegiatan perusahaan pada saat proses pengambilan keputusan dan kebijakan-kebijakan guna mencapai tujuan perusahaan jasa rental PT. Mandiri Cipta Sejahtera penelitian ini adalah hasil dari penelitian di harapkan dapat menjadi referensi atau masukan serta pengetahuan dan perkembangan bisnis transportasi khususnya di Kabupaten Gresik, untuk mengetahui sejauh mana persaingan bisnis transportasi yang telah terjadi di Kabupaten Gresik.

5.2.2 Bagi Universitas

Untuk memberikan sumbangan pemikiran bagi Mahasiswa yang akan melakukan penelitian lebih jauh dan sebagai bahan referensi yang dapat membantu memberikan informasi mengenai loyalitas pelanggan sebagai strategi pemasaran perusahaan jasa rental.

5.2.3 Bagi Perusahaan

1. Harga: bagi perusahaan penting untuk menjaga serta terus mempertimbangkan mengenai harga, karena harga merupakan faktor yang sangat berpengaruh terhadap perkembangan perusahaan.
2. Kepercayaan: bagi perusahaan Kepercayaan merupakan salah satu yang paling utama dalam meningkatkan suatu usaha, apabila perusahaan mampu menjaga kepercayaannya maka bukan tidak mungkin konsumen akan berdatangan dan terus melakukan aktivitasnya.

3. Kualitas layanan: pelayanan harus tetap ditingkatkan supaya konsumen akan merasa puas dengan jasa pelayanan di PT. Mandiri Cipta Sejahtera.

5.2.4 Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi bagi peneliti selanjutnya dengan memperbanyak jumlah-jumlah variabel-variabelnya dan menggunakan teknik analisis yang berbeda. Dan Dengan adanya penelitian ini maka diharapkan dapat memberikan manfaat dan informasi khususnya bagi masyarakat umum atau lingkungan sosial agar mereka lebih mengenal perusahaan jasa rental PT.Mandiri Cipta Sejahtera yang memiliki berbagai produk-produk jasa yang berkualitas di pasaran, serta perusahaan jasa rental yang memprioritaskan orientasi konsumen, kepuasan konsumen, dan loyalitas pelanggan.