

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pengolahan data yang Peneliti lakukan di wilayah Jakarta Timur, maka dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Dapat disimpulkan bahwa harga dan gaya hidup memiliki efek positif dan signifikan terhadap loyalitas pelanggan, berdasarkan hasil uji F dengan nilai signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Persamaan regresi berganda yang dihasilkan adalah  $6,105 + 0,005 X_1 + 1,090 X_2$ . Semakin baik koefisien regresi berganda, maka tingkat loyalitas pelanggan pengguna produk Peralite akan semakin baik.
2. Secara parsial, harga ( $X_1$ ) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap loyalitas pelanggan ( $Y$ ), yang ditunjukkan oleh hasil Uji T dengan nilai thitung  $>$  ttabel ( $6,728 > 1,98472$ ) dan probabilitas signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara harga terhadap loyalitas pelanggan.
3. Gaya Hidup ( $X_2$ ) secara parsial juga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap loyalitas pelanggan ( $Y$ ), yang ditunjukkan oleh hasil Uji T dengan nilai thitung  $>$  ttabel ( $14,809 > 1,98472$ ) dan probabilitas signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara gaya hidup terhadap loyalitas pelanggan.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pengolahan data yang Peneliti lakukan pada di wilayah Jakarta timur maka dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Harga dan gaya hidup mempunyai pengaruh terhadap loyalitas pelanggan, disarankan agar dapat memperbaiki ketentuan atas harga BBM Ptalite yang ditawarkan oleh pemerintah agar sesuai dengan kemauan pengguna, memperbaiki harga produk Ptalite dengan kualitas yang sesuai dibanding *brand* BBM lain. Dengan cara meningkatkan dan memperbaiki kebutuhan-kebutuhan tersebut , maka hal itu akan berdampak pada peningkatan loyalitas pelanggan. Selanjutnya, untuk membuat gaya hidup pelanggan berjalan dengan baik maka disarankan perusahaan dapat memperbaiki harga kenaikan Ptalite agar sesuai dengan kualitas produk yang diberi, meningkatkan keiritan Ptalite agar cukup bagus untuk penggunaan kendaraan, hal-hal tersebut dapat meningkatkan loyalitas pelanggan terhadap produk BBM ptalite.
2. Harga mempunyai pengaruh terhadap loyalitas, disarankan agar dapat memperbaiki ketentuan atas harga BBM Ptalite yang ditawarkan oleh pemerintah agar sesuai dengan kemauan pengguna, memperbaiki harga produk Ptalite dengan kualitas yang sesuai dibanding brand BBM lain. Dengan cara meningkatkan dan memperbaiki kebutuhan-kebutuhan tersebut , maka hal itu akan berdampak pada peningkatan loyalitas pelanggan.
3. Gaya hidup mempunyai pengaruh terhadap loyalitas pelanggan maka disarankan perusahaan dapat memperbaiki harga kenaikan Ptalite agar sesuai dengan kualitas produk yang diberi, meningkatkan keiritan Ptalite agar cukup bagus

untuk penggunaan kendaraan, hal-hal tersebut dapat meningkatkan loyalitas pelanggan terhadap produk BBM pertalite.

