

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil analisis dan pembahasan yang dilakukan oleh peneliti, maka peneliti menarik beberapa kesimpulan yang menjawab Batasan masalah dan tujuan penelitian pada bab I sebagai berikut:

1. Kepuasan Pelanggan tidak dapat menentukan Loyalitas pelanggan, karena berdasar penelitian yang peneliti lakukan pelanggan bisa dikatakan puas terhadap produk tetapi tidak mempengaruhi Loyalitas pelanggan. Dengan kata lain, Variabel Kepuasan Pelanggan tidak terbukti berpengaruh positif terhadap loyalitas.
2. Gaya Hidup (Psikografis) berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan, karena berdasar penelitian yang peneliti lakukan unsur Gaya hidup yang terdapat pada produk sesuai dengan Gaya hidup pelanggan dengan itu terbukti berpengaruh. Dengan kata lain, Variabel Gaya Hidup terbukti berpengaruh positif terhadap loyalitas.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



## B. Saran

### © Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

Berdasarkan pada kesimpulan serta hasil analisis dan pembahasan yang dilakukan oleh peneliti pada BAB IV, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. PT. Piaggio Indonesia tergolong sudah cukup baik dalam memuaskan pelanggannya dan kesesuaian unsur gaya hidup pelanggan pada produk yang ada sudah dinilai cukup baik berdasarkan pengukuran psikografik, diharapkan hal ini dapat memudahkan perusahaan untuk meningkatkan nilai kepuasan pelanggan dan meningkatkan unsur gaya hidup yang sesuai dengan pelanggan. Melakukan penjualan melalui segmentasi yang tepat untuk menaikkan penjualan dan mendapatkan tingkat loyalitas pelanggan yang lebih tinggi dan mampu bertahan dalam menghadapi persaingan dengan para kompetitor lainnya.

2. Sebaiknya pada penelitian berikutnya diharapkan lebih memperhatikan lagi indikator penelitian yang akan dijadikan alat pengukuran dan dapat mengembangkan penelitian dengan meneliti variable lain yang ada di luar penelitian ini atau mengkombinasikan variable independent yang terdapat dalam penelitian ini dengan variable lain.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.