

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Analisis Kualitas Produk dan Harga terhadap Loyalitas Konsumen dengan Kepuasan Konsumen sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus Geoff Max Bekasi) baik hubungan secara langsung dan tidak langsung antar variabel. Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan seperti berikut :

1. Kualitas Produk secara langsung memiliki hubungan dan pengaruh yang positif dengan variabel Kepuasan Konsumen.
2. Harga secara langsung memiliki hubungan dan pengaruh yang positif dengan variabel Kepuasan Konsumen.
3. Kualitas Produk secara tidak langsung memiliki hubungan dan pengaruh yang positif dengan variabel Loyalitas Konsumen.
4. Harga secara tidak langsung memiliki hubungan dan pengaruh yang positif dengan variabel Loyalitas Konsumen.
5. Loyalitas Konsumen secara langsung memiliki hubungan dan pengaruh yang positif dengan variabel Kepuasan Konsumen.

5.2 Implikasi Manajerial

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan dari penelitian ini, maka penulis memberikan beberapa masukan yang dapat menentukan kebijakan perusahaan yang berkaitan dengan Kualitas Produk, Harga, Loyalitas Konsumen, dan Kepuasan Konsumen, diantaranya :

1. Bagi Perusahaan
 - a. Untuk Kualitas Produk, kualitas produk dari Geoff Max harus ditingkatkan lagi, dari segi material dan quality control dalam produksi sepatu, agar kualitas produk yang dihasilkan lebih kokoh dan lebih awet, dan Perusahaan lebih menerima masukan dari konsumen agar dapat meningkatkan kualitas produk seperti yang diinginkan konsumen, misalnya dengan menyebarkan kuesioner melalui sosial media Geoff Max.

- b. Untuk Harga, Harga sudah termasuk murah dibandingkan dengan yang lainnya, akan tetapi seharusnya harga dinaikkan sedikit, agar kualitas produk yang dihasilkan lebih baik lagi, oleh sebab itu akan menciptakan konsumen akan puas dan loyal.
 - c. Untuk Loyalitas Konsumen, Loyalitas itu sangatlah penting, oleh sebab itu Geoff Max harus menciptakan experience yang lebih berbeda dibandingkan produk-produk pesaingnya agar menciptakan konsumen lebih loyal terhadap Geoff Max.
 - d. Untuk Kepuasan Konsumen, seharusnya Geoff Max meningkatkan kualitas produknya dan memberi experience terbaru dibandingkan pesaing pesaingnya agar konsumen menjadi puas dan loyal terhadap Geoff Max.
 - e. Dalam segi promosi Geoff Max diharapkan lebih meningkatkan promosi baik secara offline ataupun online agar lebih dikenal secara luas oleh masyarakat. Misalnya mengikuti berbagai pameran fashion.
2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan mampu memberikan masukan, pengetahuan dan pemahaman mengenai Analisis Kualitas Produk dan Harga terhadap Loyalitas Konsumen dengan Kepuasan Konsumen sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus Geoff Max Bekasi).