

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, penulis dapat menyimpulkan bahwa bauran pemasaran mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap loyalitas pelanggan pada percetakan. Hal ini dapat dilihat dari hasil penelitian yang diolah ke dalam SPSS release 16 dengan hasil persamaan  $Y = 15.158 + 0,158$ . dimana angka tersebut menunjukkan  $a = 15.158$ , angka tersebut menunjukkan loyalitas pelanggan apabila bauran pemasaran berjalan dengan baik dalam perusahaan dan  $b = 0,158$ , artinya jika nilai bauran pemasaran dalam perusahaan mengalami peningkatan maka nilai loyalitas pelanggan akan meningkat.

Perusahaan selalu memiliki kesempatan dalam mengembangkan loyalitas pelanggan yang dimilikinya baik itu didalam negeri maupun diluar negeri, sehingga perusahaan selalu siap dalam melaksanakan visi-misinya, menghadapi berbagai tantangan serta dapat beradaptasi dengan tuntutan perubahan global

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian maka penulis sarankan kirannya Warung Makan Pecel Lele Mas Dian

1. Mempertahankan loyalitas yang telah dimiliki saat ini di perusahaan karena bauran pemasaran sangat berpengaruh dalam peningkatan loyalitas pelanggan percetakan
2. Sebaiknya Warung Makan Pecel Lele lebih meningkatkan lagi loyalitas pelanggan dengan menambah beberapa menu baru agar lebih bervariasi.
3. Kepada peneliti selanjutnya yang berminat melakukan penelitian tentang bauran pemasaran sebaiknya pelajari dan kenali terlebih dahulu tentang bauran karena hal ini sangat berkaitan dengan loyalitas pelanggan.