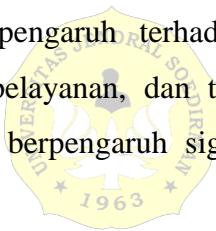


V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Karakteristik konsumen yang dimiliki oleh BMS Shafana Nursery didominasi oleh konsumen dengan jenis kelamin laki-laki, berumur pada kisaran 25 sampai 35 tahun, berdomisili di Kecamatan Baturraden, berpendidikan terakhir SMA, memiliki pekerjaan wiraswasta/wirausaha, dan pendapatan atau uang saku per bulannya antara Rp1.000.000 sampai Rp3.000.000.
2. Secara simultan variabel kualitas produk, harga, kualitas pelayanan, lokasi, promosi, dan tren berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan Secara parsial variabel yang berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan adalah kualitas produk, kualitas pelayanan, dan tren. Sedangkan variabel harga, lokasi, dan promosi tidak berpengaruh signifikan secara parsial terhadap loyalitas pelanggan.



B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari penelitian ini, maka terdapat saran yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. BMS Shafana Nursery disarankan fokus pada peningkatan kualitas produk, dan kualitas pelayanan karena terbukti sangat memengaruhi loyalitas pelanggan. Aspek harga, lokasi, dan promosi tetap harus dipertahankan meskipun pengaruh parsialnya tidak signifikan, untuk mendukung keberlanjutan dan daya saing usaha.
2. Pelaku usaha disarankan untuk tidak bergantung pada tren pasar dalam mempertahankan penjualan, karena hasil penelitian menunjukkan bahwa tren berpengaruh tetapi arah hubungannya negatif terhadap loyalitas pelanggan.

Usaha yang sebaiknya dilakukan adalah berfokus pada peningkatan kualitas produk dan pembentukan hubungan jangka panjang dengan pelanggan

3. Peneliti selanjutnya disarankan untuk menambahkan variabel lain di luar penelitian ini, misalnya faktor kepuasan pelanggan, brand image, atau kepercayaan konsumen, agar dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor yang memengaruhi loyalitas pelanggan pada usaha tanaman hias.

