

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat diperoleh suatu gambaran umum mengenai tipe loyalitas kontraktor terhadap paving blok Morotai di Kota Bandar Lampung, dengan kesimpulan sebagai berikut:

1. Lebih banyak konsumen kontraktor paving blok Morotai memiliki tipe *no loyalty* terhadap paving blok Morotai.
2. Faktor kebiasaan, faktor *brand component*, dan faktor situasi kontraktor tidak memiliki keterkaitan dengan tipe-tipe loyalitas kontraktor konsumen paving blok Morotai.
3. Terdapat keterkaitan antara tipe loyalitas kontraktor dengan lama berlangganan paving blok Morotai. Kontraktor yang memiliki tipe *true loyalty* akan semakin lama berlangganan paving blok Morotai.
4. Terdapat keterkaitan antara tipe loyalitas kontraktor dengan intensitas pembelian paving blok Morotai. Kontraktor dengan tipe *true loyalty* akan lebih sering membeli paving blok Morotai.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dikemukakan di atas, maka peneliti mengajukan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan, diantaranya:

### **5.2.1 Saran Penelitian Lanjutan**

1. Disarankan untuk peneliti selanjutnya, meneliti lebih lanjut mengenai pengambilan keputusan dalam membeli pada kontraktor, hal tersebut dilakukan agar didapatkan gambaran yang lebih jelas mengenai faktor yang menentukan kontraktor dalam membeli atau menggunakan suatu produk.

### **5.2.2 Saran Guna Laksana**

Bagi Perusahaan Morotai Paving Blok :

1. Sebaiknya Perusahaan Morotai Paving Blok lebih aktif dalam menginformasikan mengenai perubahan terbaru dari paving blok Morotai kepada kontraktor, baik dalam hal harga, kualitas, tipe, dan motif yang tersedia. Hal ini bertujuan agar komunikasi dengan kontraktor tetap terjaga dan kontraktor mendapatkan informasi terbaru mengenai perubahan pada paving blok Moroti. Diharapkan sikap kontraktor terhadap paving blok Morotai lebih positif, dan memengaruhi perilaku kontraktor agar lebih positif terhadap paving blok Morotai.