

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan pada distro “Greenlight”, maka dapatlah ditarik kesimpulan sebagai berikut :

- Distro “Greenlight” membuat para konsumennya cukup puas dalam hal *brand name, service quality, promotion, price, store environment, style, product quality*.
- Kesetiaan merek (*Brand Loyalty*) terhadap produk “Greenlight” ini cukup tinggi dan menunjukkan bahwa konsumen memiliki minat dan pandangan yang positif mengenai distro “Greenlight”.
- Perhitungan statistik telah menyimpulkan bahwa kepuasan pelanggan memiliki pengaruh terhadap *brand loyalty* konsumen. Namun, hanya terdapat beberapa faktor saja yang mempengaruhi brand loyalty tersebut, yaitu: *brand name, price, style, store environment*.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan data dan informasi yang didapat selama penelitian serta pembahasan yang penulis lakukan sebelumnya, maka disini penulis mencoba mengemukakan saran-saran antara lain:

- Distro “Greenlight” hendaknya lebih mementingkan kepuasan pelanggan mereka terutama pada faktor *promotion*, *service quality*, *price*. Karena berdasarkan perhitungan statistik, faktor tersebut merupakan faktor yang tidak berpengaruh terhadap brand loyalty.
- Berdasarkan data yang penulis peroleh distro “Greenlight” kurang melakukan promosi dan harga yang ditetapkan pada setiap produk cenderung mahal menurut konsumennya. Oleh karenanya, distro “Greenlight” harus lebih sering mengadakan promosi. Karena dilihat segmentasi dan target pasar sasaran adalah remaja, maka promosi yang paling tepat adalah melalui majalah. Distro “Greenlight” juga dapat mengadakan diskon harga pada setiap produknya agar konsumennya tidak selalu berfikir bahwa produk “Greenlight” tersebut mahal.