

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pada penelitian ini mayoritas terdiri dari konsumen dengan tipe *loyalty*, kemudian tipe *latent loyalty*.
2. Konsumen tipe *loyalty* memiliki *relative attitude* positif dan *repeat patronage* tinggi yang cenderung disebabkan harga yang sesuai dengan produk Martabak Bolu Golden Bell Bandung.
3. Konsumen tipe *latent loyalty* memiliki *relative attitude* positif dan *repeat patronage* rendah yang cenderung disebabkan adanya penawaran menarik dari martabak manis merek lain.

#### 5.2 Saran

##### 5.2.1 Saran Teoritis

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh, saran yang dapat diberikan untuk peneliti selanjutnya yaitu:

1. Lebih memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi *repeat patronage*, terutama faktor gaya hidup untuk diperbanyak lagi aitem yang membahasnya.
2. Mempertimbangkan waktu pengambilan data agar mendapatkan hasil yang lebih representatif.
3. Mempertimbangkan sudah berapa kali konsumen membeli produk Martabak Bolu Golden Bell Bandung.

### 5.2.2 Saran Praktis

Bagi pemilik Martabak Bolu Golden Bell Bandung, berikut beberapa saran yang dapat disimpulkan terkait penelitian mengenai tipe loyalitas pelanggan Martabak Bolu Golden Bell Bandung:

1. Membentuk promo dan strategi pemasaran (promosi) yang menarik agar mendapatkan konsumen baru, meningkatkan loyalitas konsumen, dan mempertahankan konsumen loyal.
2. Menjaga kekonsistenan tekstur produk, kebersihan, dan produk yang tidak berminyak.

