

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil pengolahan data dan pembahasan terhadap hasil penelitian mengenai tipe loyalitas konsumen yang terdiri dari kesetiaan sikap dan kesetiaan perilaku pada mahasiswa pengguna iPhone di Universitas “X” Bandung, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Tipe loyalitas konsumen pada mahasiswa pengguna iPhone di Universitas “X” adalah *true loyalty*.
2. Konsumen dengan tipe *true loyalty* menghayati bahwa mereka selalu mempunyai keinginan untuk membeli produk iPhone. Selain itu, menjadikan iPhone prioritas utama ketika mereka memilih *smartphone*, mereka sering datang, melihat dan terkadang membeli produk iPhone terbaru.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh, maka peneliti memberikan saran kepada peneliti selanjutnya untuk:

1. Peneliti selanjutnya dapat melakukan penelitian dengan ruang lingkup yang lebih luas lagi, tidak hanya terbatas pada mahasiswa saja tapi dapat dilakukan juga penelitian pada karyawan pengguna iPhone di suatu perusahaan.

2. Peneliti selanjutnya dapat melakukan penelitian yang sejenis pada pengguna iPhone dengan karakteristik sampel minimal pernah menggunakan dan mengganti iPhone sebanyak minimal 3 kali.
3. Peneliti selanjutnya untuk meneliti pengaruh usia tahap perkembangan terhadap tipe loyalitas konsumen.
4. Kepada pengelola *Apple Store* agar tetap menjaga kinerja dan mempertahankan ZOOM Official Reseller agar tetap menjadi pilihan utama bagi para konsumen yang ingin membeli iPhone atau produk Apple lainnya.