

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Hasil perhitungan dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Hipotesis yang diajukan yaitu : variabel faktor internal dan bauran pemasaran memiliki pengaruh yang signifikan terhadap loyalitas pelanggan Samsung Galaxy Note III dan IV Di Bandar Lampung dapat diterima dengan pengaruh sebesar 32,7%. Hal ini dikarenakan nilai probabilitas hitung uji F lebih kecil dari nilai 0,05 ( $0.000 < 0.05$ ).
2. Pengaruh variabel bebas penelitian yang terdiri dari gaya hidup, kelompok referensi dan Bauran Pemasaran memiliki pengaruh yang signifikan terhadap loyalitas pelanggan Samsung Galaxy Note III dan IV. Variabel gaya hidup memiliki pengaruh terbesar yaitu sebesar 58,8%. Pengaruh variabel tereser kedua adalah variabel bauran pemasaran sebesar 30,2%. Variabel kelompok referensi merupakan variabel dengan pengaruh terkecil yaitu sebesar 28,6%.

#### **5.2 Saran**

Saran yang diajukan dalam penelitian adalah :

1. Samsung sebagai pemegang merek Smartphone Galaxy Note III dan IV harus mempertahankan produk-produk yang dijual merupakan produk-produk yang memperhatikan gaya hidup. Artinya produk yang dijual harus merupakan produk dengan teknologi informasi dan telekomunikasi terkini sehingga pelanggan yang berbelanja mengetahui bahwa produk yang mereka beli merupakan produk yang canggih.

2. Samsung sebagai pemegang merek Smartphone Galaxy Note III dan IV perlu melakukan strategi khusus untuk menarik pelanggan untuk membeli produk smartphone yang tergolong mahal. Cara yang dilakukan adalah dengan memberikan hadiah atau potongan harga untuk jumlah pembelian tertentu kepada pelanggannya. Dengan demikian pelanggan yang telah membeli Samsung Smartphone Galaxy Note III dan IV akan menjadi kelompok referensi untuk pelanggan lainnya yang berbelanja produk-produk Samsung