



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Bedasarkan pembahasan pada bab sebelumnya, simpulan dari penelitian ini adalah:

1. Dari hasil perhitungan regresi pada tabel ANOVA didapati bahwa nilai signifikan antara variabel X dengan Y adalah 0,000 dimana nilai ini dibawah 0,05. Maka dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak sedangkan H_A diterima.
2. Program *membership* menghasilkan nilai $Y = 15,088 + 0,382X$ yang memiliki arti jika variabel program *membership* mengalami kenaikan 1%, maka variabel loyalitas pelanggan mengalami peningkatan sebesar 0,382. Koefisien bernilai positif artinya antara variabel program *membership* dan loyalitas pelanggan memiliki hubungan yang positif. Kenaikan dari variabel program *membership* akan mengakibatkan kenaikan pada variabel loyalitas pelanggan.
3. Program *membership* dan loyalitas pelanggan memiliki nilai koefisien determinasi sebesar 23,0% yang menunjukkan arti bahwa program *membership* (X) mempengaruhi loyalitas pelanggan (Y) sebesar 23% dan 73,6% lainnya dipengaruhi oleh faktor lain.

5.2 Saran

5.2.1 Saran Akademis

Dalam penelitian ini program *membership* sebagai variabel *independent*, maka faktor apa saja yang mempengaruhi program *membership* tidak diketahui dan tidak dibahas. Karena maraknya pertumbuhan status sosial dan kebutuhan masyarakat. Peneliti berharap, peneliti selanjutnya dapat melanjutkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti.

5.2.2 Saran Praktis

Bedasarkan hasil rasil rata-rata variabel program *membership*. Penulis menyarankan agar Emporium Pluit Mall untuk lebih fokus untuk memberikan promo-promo kepada member agar loyalitas member meningkat. Seperti melakukan program *member get member*, memberikan promo-promo yang menarik agar member terus melakukan transaksi di Emporium Pluit Mall. Emporium juga dapat mempertimbangkan memberikan fasilitas yang menarik untuk member. Hal ini dilakukan agar member merasa nyaman dan diutamakan di Emporium Pluit Mall.

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA