

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan di UD. Batik Manggur Kota Probolinggo tentang “Pengaruh Manajemen Hubungan Pelanggan, Segmentasi Pasar dan Keunikan Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada UD. Batik Manggur Kota Probolinggo”. Maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Variabel Manajemen Hubungan Pelanggan, Segmentasi Pasar dan Keunikan Produk berpengaruh signifikan secara simultan terhadap Kepuasan Pelanggan pada UD. Batik Manggur Kota Probolinggo.
2. Variabel Manajemen Hubungan Pelanggan, Segmentasi Pasar dan Keunikan Produk berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Kepuasan Pelanggan pada UD. Batik Manggur Kota Probolinggo.
3. Variabel Manajemen Hubungan Pelanggan berpengaruh dominan terhadap Kepuasan Pelanggan pada UD. Batik Manggur Kota Probolinggo.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dalam penelitian ini, maka berikut diberikan beberapa saran untuk UD. Batik Manggur Kota Probolinggo:

1. Hendaknya UD. Batik Manggur Kota Probolinggo semakin memperhatikan sistem Manajemen Hubungan Pelanggan dalam penjualan agar produk bisa dikelola dengan baik.

2. Dengan mengetahui segmentasi pasar di UD. Batik Manggur Kota Probolinggo hendaknya memperhatikan kebutuhan setiap masyarakat disekitar wilayah tersebut.
3. Dalam penjualan batik manggur, usaha dagang perlu memperhatikan setiap keunikan produk dari Batik Manggur agar terciptanya kepuasan pelanggan yang sesuai harapan pelanggan.