

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilaksanakan, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Kualitas makanan berpengaruh dan signifikan terhadap Loyalitas konsumen di Rumah Makan Sutini. Konsumen berpendapat bahwa kualitas makanan yang sesuai dengan selera konsumen dapat meningkatkan loyalitas konsumen.
2. Cita Rasa berpengaruh dan signifikan terhadap Loyalitas konsumen. Cita Rasa yang sesuai dengan selera dan memenuhi harapan konsumen dapat meningkatkan loyalitas konsumen.
3. Persepsi Harga berpengaruh dan signifikan terhadap Loyalitas konsumen. Persepsi Harga yang murah dan sesuai dengan kualitas makanan dapat meningkatkan loyalitas konsumen. Sebaliknya, harga yang cenderung mahal dapat menurunkan loyalitas konsumen.
4. Kualitas makanan, cita rasa, dan persepsi harga berpengaruh dan signifikan terhadap loyalitas konsumen. Makanan yang berkualitas seperti enak, segar, memiliki kematangan yang pas dan cita rasa sesuai dengan lidah konsumen serta memiliki harga yang relatif murah akan mempengaruhi loyalitas konsumen.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian, maka peneliti mempunyai beberapa saran sebagai berikut:

1. Disarankan untuk mempertahankan tekstur makanan yang disukai konsumen dan meningkatkan tingkat kematangan makanan sehingga dengan hal ini konsumen dapat menikmati makanan dan akan menimbulkan loyalitas konsumen
2. Pemilik rumah makan hendaknya mempertahankan aroma dan cita rasa sehingga ketika makanan dinikmati akan menimbulkan kesan enak dimulut dan sesuai dengan cita rasa konsumen. Dalam penyajian makanan juga agar jangan disajikan pada suhu yang tinggi (terlalu panas) sehingga dapat merusak cita rasa makanan itu sendiri.

3. Disarankan agar mempertahankan harga yang sesuai dengan manfaat dan kualitas makanan dan serta menurunkan harga agar konsumen dapat membandingkan harga makanan dengan rumah makan lainnya.
4. Agar pemilik rumah makan Sutini memperhatikan kualitas makanannya, cita rasa makanan yang sesuai selera konsumen, dan harga yang terjangkau agar konsumen dapat membeli ulang makanan di rumah makan.
5. Untuk penelitian selanjutnya disarankan untuk meneliti lebih lanjut terkait dengan loyalitas konsumen, dengan melihat keterbaruan, keterbatasan, dan saran yang diberikan oleh peneliti.