BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis pembahasan variabel Pengaruh *Price, Brand image* Dan PelayananTerhadap Kepuasan pelanggan pada pada pabrik keripik pisang metro snack. Dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. *Price* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan. Hal ini menunjukan semakin meningkatnya price maka kepuasan pelanggan pada PT Telkom Witel Metro akan meningkat.
2. *Brand image* berpangaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan. Hal ini menunjukan semakin meningkatnya *brand image* maka maka kepuasan pelanggan pada PT Telkom Witel Metro akan meningkat.
3. Pelayanan berpangaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan. Hal ini menunjukan semakin baiknya pelayanan yang diberikan maka kepuasan pelanggan akan meningkat akan meningkat.
4. Secara bersama-sama semua variabel independen berpengaruh positif dan signifikat terhadap kepuasan pelanggan. Hal ini menunjukan bahwa *price, brand image* dan pelayanan mempunyai pengaruh dan signifikat terhadap kepuasan pelanggan akan meningkat.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan, maka disarankan untuk:

1. Bagi produsen produk dapat mencantumkan harga untuk meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk yang mereka akan mereka gunakan yang secara tidak langsung akan meningkatkan keputusan dari para konsumen untuk membeli produk yang mereka hasilkan.
2. Pihak Telkom disarankan untuk meningkatkan *brand image* mereka melalui promosi, sehingga konsumen yang menggunakan produk dari telkom dapat mengenal produk tersebut. Sehingga pada akhirnya dapat mendorong munculnya pembelian di masa mendatang.
3. Dari segi pelayanan juga harus mendapatkan perhatian dari para produsen mengingat hal tersebut juga menjadi pertimbangan konsumen dalam memutuskan membeli sebuah produk sehingga pelayanan yang baik maka konsumen akan merasa nyaman, Sehingga pada akhirnya dapat mendorong munculnya pembelian di masa mendatang

4. Pihak telokm disarankan untuk mempertahankan, varian *price , brand image* dan pelayanan yang diberikan kepada konsumen sehingga konsumen yang membeli produk telokm merasa senang dengan pelayananyang diberikan oleh telokm.Ssehingga pada akhirnya dapat mendorong munculnya pembelian di masa mendatang dan menimbulkan kepuasan terhadap konsumennya