

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pendahuluan, landasan teori, dan pengolahan data serta pembahasan terkait hasil dari pengolahan data yang telah dikaji pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Harga berpengaruh signifikan dan positif terhadap Kepuasan Pelanggan. Hal ini dapat diartikan bahwa Harga yang baik dapat meningkatkan Kepuasan Pelanggan.
2. Promosi berpengaruh signifikan dan positif terhadap Kepuasan Pelanggan. Hal ini dapat diartikan bahwa Promosi dapat menimbulkan Kepuasan di “Ayam Bakar Khas Padang”, Hal ini berarti semakin sering frekuensi sebuah Promosi, maka semakin tinggi Kepuasan Pelanggan.
3. Kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan dan positif terhadap Kepuasan Pelanggan. Hal ini dapat diartikan bahwa Kualitas Pelayanan dapat menimbulkan Kepuasan di “Ayam Bakar Khas Padang”. Hal ini berarti bahwa semakin baik sebuah pelayanan, maka semakin tinggi Kepuasan Pelanggan.
4. Harga, Promosi, dan Kualitas Pelayanan berpengaruh secara simultan terhadap Kepuasan Pelanggan. Hal ini dapat diartikan bahwa Harga yang baik, banyaknya frekuensi promosi, dan memberikan pelayanan terbaik maka dapat meningkatkan

Kepuasan Pelanggan dalam menikmati cita rasa di “Ayam Bakar Khas Padang”.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Berdasarkan pada pengalaman langsung peneliti dalam proses penelitian ini, ada beberapa keterbatasan yang dialami dan dapat menjadi beberapa faktor yang dapat untuk lebih diperhatikan bagi peneliti-peneliti yang akan datang dalam lebih menyempurnakan penelitiannya karna penelitian ini sendiri tentu memiliki kekurangan yang perlu terus diperbaiki dalam penelitian-penelitian kedepannya. Beberapa keterbatasan dalam penelitian tersebut, antara lain:

1. Jumlah Responden yang hanya 119 orang, tentunya masih kurang untuk menggambarkan keadaan yang sesungguhnya.
2. Objek penelitian hanya di fokuskan pada pelanggan “Ayam Bakar Khas Padang” yang hanya mempunyai satu cabang.

5.3 Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian di atas, maka saran penelitian adalah sebagai berikut:

1. Menjaga Harga tetap stabil terhadap produk sehingga perusahaan bisa terus berkembang mengikuti arus persaingan antar pesaing.
2. Melakukan upaya perbaikan Promosi terhadap review yang diberikan konsumen dikarenakan hal tersebut dapat mempengaruhi kepuasan mereka.
3. Meningkatkan Pelayanan yang lebih baik terutama dilokasi restoran sehingga pelanggan dapat menikmati dengan baik dan senang.

4. Mayoritas pelanggan yang membeli merasakan kepuasan dengan harga, promosi, dan kualitas pelayanan yang ada di “Ayam Bakar Khas Padang”. Walau demikian pihak “Ayam Bakar Khas Padang” harus tetap mempertahankan dan meningkatkan kepuasan pelanggan agar dapat meningkatkan pembelian.

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk memperkaya pengetahuan serta melengkapi literature mengenai analisa Harga, Promosi, Kualitas Pelayanan, dan Kepuasan Pelanggan serta diharapkan penelitian ini bisa menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya terkait variabel dan objek yang sama.

