

BAB V

PENUTUP

1.1 Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Loyalitas Pelanggan pada Kedai Kopi Suara Rakyat Bekasi. Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan seperti berikut :

1. Secara parsial variabel Harga berpengaruh terhadap Loyalitas Pelanggan Kedai Kopi Suara Rakyat Bekasi. Harga mempunyai pengaruh terhadap Loyalitas Pelanggan. Berdasarkan hasil pada indikator harga yang sangat berpengaruh pada Daya Saing. Kedai Kopi Suara Rakyat Bekasi harus bisa menetapkan harga lebih rendah, agar pelanggan terus membeli produk nya kembali dan tidak membeli nya ditempat lain.
2. Secara parsial variabel Kualitas Pelayanan berpengaruh terhadap Loyalitas Pelanggan. Kualitas Pelayanan juga penting dalam suatu usaha, agar dapat meningkatkan minat pelanggan sesuai dengan hasil yang di harapkan. Berdasarkan hasil pada indikator yang lebih mempengaruhi Kualitas Pelayanan adalah memberikan fasilitas fasilitas yang mendukung dengan situasi saat ini. Jika pelayanan bisa memberikan fasilitas terhadap pelanggan, pelanggan akan merasa puas dengan pelayanan yang diberika.
3. Secara simultan variabel terhadap Harga, dan Kualitas Pelayanan terhadap Loyalitas Pelanggan. Berdasarkan hasil pada indikator yang berpengaruh pada Kesetiaan Pelanggan, agar pelanggan membeli produk nya kembali di masa yang akan datang.

1.2 Implikasi Manajerial

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan dari penelitian ini, maka penulis memeberikan beberapa masukan yang dapat digunakan bagi Kedai Kopi Suara Rakyat Bekasi, diantaranya :

1. Pelaku usaha harus mengembangkan perusahaan dalam memperoleh ide-ide yang bisa menarik banyak pelanggan, untuk mengembangkan usaha yang dimiliki dan untuk memenangi persaingan.
2. Tantangan besar bagi para pelaku usaha untuk memiliki pengetahuan lebih tentang strategi Harga yang kompetitif. Dimana dengan meningkatnya pengetahuan tentang Harga, pelaku mampu bersaing dengan perusahaan lain untuk mencapai keberhasilan dan keberlanjutan usaha.
3. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dipertimbangkan sebagai saran bagi para pelaku usaha, untuk menjadi sebuah strategi dalam menggunakan ide-ide secara maksimal dan berkelanjutan, upaya untuk meningkatkan kinerja dan daya saing di masa depan.
4. Pemanfaatan Pelayanan yang baik dapat dioptimalkan oleh para pelaku usaha, sehingga dapat memberikan kesan puas dan nyaman pada pelanggan dalam memberikan pelayanan dan pelanggan akan membeli produk nya kembali di masa yang akan datang.

