BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan mengenai "Pengaruh Cita Rasa dan Persepsi Harga Terhadap Loyalitas Pelanggan dengan Kepuasan Pelanggan Sebagai Variable Intervening (Survey pada pelanggan Sirjio Barber Coffee Kabupaten Kuningan.)" maka dapat diambil kesimpulan penelitian sebagai berikut:

1. Cita Rasa memiliki pengaruh positif dan signifikan terhaadap Loyalitas Pelanggan Sirjio Barber Coffee. Hal ini ditunjukkan bahwa semakin baik cita rasa yang diberikan maka akan semakin baik juga loyalitas pada pelanggan.
2. Persepsi Harga mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan Sirjio Barber Coffee . Hal ini karena harga berkaitan dengan faktor loyalitas konsumen, juga berhubungan dengan kualitas produk. Perusahaan harus mampu menciptakan strategi penentuan harga yang tidak hanya memberikan keuntungan bagi perusahaan, namun juga memuaskan konsumennya, Karena semakin pelanggan terasa sesuai dengan harga yang mereka bayar makan akan semakin loyal pelanggan pada produk kita.
3. Cita Rasa memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Kepuasan Pelanggan Sirjio Barber Coffee. Sehingga dapat disimpulkan pada variabel Cita Rasa secara persial berpengaruh terhadap Kepuasan pelanggan. Apabila tingkat Cita Rasa yang diberikan konsumen semakin tinggi maka kepuasan pelanggan akan semakin tinggi juga, sebaliknya apabila tingkat Cita Rasa yang diberikan konsumen semakin rendah maka tingkat kepuasan pelanggan juga akan semakin rendah.
4. Persepsi Harga terhadap Kepuasan pelanggan adalah positif. Artinya bahwa jika terjadi kenaikan variabel Persepsi Harga maka akan meningkatkan kepuasan pelanggan, Sirjio barber caffee memiliki keterjangkauan harga yang membuat para pelanggan merasa puas.
5. Kepuasan Pelanggan terhadap Loyalitas Pelanggan adalah positif. Artinya bahwa jika terjadi kenaikan variabel Kepuasan Pelanggan maka akan

meningkatkan Loyalitas pelanggan, Secara keseluruhan Sirjio barber caffee memberikan apa yang di harapkan pelanggan sehingga pelanggan merasa puas dan ingin membeli kembali produk café shushu milkshake dan merekomendasikannya.

6. Cita Rasa terhadap loyalitas pelanggan dimediasi oleh kepuasan pelanggan bernilai positif dan tidak signifikan. Hasil pendapat responden pada jawaban kuesioner mereka berpendapat bahwa memang tidak puas dengan cita rasa yang terdapat pada Sirjio barber coffee. Tetapi jika pelanggan merasa puas akan cita rasa pada produk sirjio barber coffe maka dapat meningkatkan loyalitas pada pelanggan.
7. Persepsi harga terhadap loyalitas pelanggan dimediasi oleh kepuasan pelanggan bernilai positif dan tidak signifikan. Dilihat dari pendapat responden pada jawaban essay mereka atas pengaruh harga terhadap kepuasan konsumen tidak terlalu dapat membantu konsumen marasa loyal terhadap sirjio barber coffee. Tetapi jika persepsi harga yang diberikan oleh sirjio barber coffe sesuai dengan kualitas produknya maka dapat meningkatkan loyalitas pada pelanggan.

5.2 Saran

Adapun saran untuk sirjio barber coffee dari penelitian ini sebagai beikut :

1. Diharapkan untuk selalu konsisten dalam segi cita rasa dan lebih banyak untuk mengeluarkan produk baru yang semakin bervariasi agar pelanggan semakin merasa loyal.
2. Diharapkan memberikan harga yang lebih menarik kepada konsumen Sirjio Barber coffee yang nantinya akan mempengaruhi dan mempertahankan keloyalitas konsumen seperti memberi potongan harga, voucher dan lain sebagainya yang dapat menarik konsumen dalam melakukan pembelian berulang serta mengrekomendasikan Sirjio Barber coffee kepada orang-orang disekitarnya.
3. Di harapkan menggunakan bahan baku terbaik untuk mempertahankan cita rasa produk yang konsisten dan berkualitas tinggi agar pelanggan merasa puas , setelah merasa puas kan tumbuh rasa loyal pada pelanggan.

4. Diharapkan harga produk yang ditawarkan sesuai dengan kualitas dan manfaat yang diberikan, sehingga pelanggan merasa puas dengan nilai yang didapatkan.
5. Diharapkan dapat meningkatkan Kepuasan Konsumen, adanya kepuasan yang dirasakan oleh konsumen dapat di artikan sebagai Sirjio Barber coffee sudah mampu melebihi harapan Konsumen. Sebab adanya kepuasan konsumen dapat meningkatkan loyalitas pembelian pada Sirjio barber coffee.
6. Diharapkan untuk menetapkan standar kualitas cita rasa yang ketat untuk setiap jenis produk sirjio barber coffee yang disajikan agar pelanggan merasa puas, sebab adanya konsumen pelanggan dapat meningkatkan loyalitas pembelian pada sirjio barber coffee.
7. Diharapkan untuk lebih bisa mengatur strategi harga yang kompetitif dan menarik agar pelanggan merasa puas dan loyal terhadap sirjio barber coffee.