

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Setelah menganalisis teori dan menguji data maka diperoleh hasil penelitian yang akan diuraikan dalam kesimpulan penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1. Cita Rasa tidak berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Loyalitas Konsumen Pada *Get Steak* Medan.
2. Fasilitas berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Loyalitas Konsumen Pada *Get Steak* Medan.
3. *Promotional Activity* berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Loyalitas Konsumen Pada *Get Steak* Medan.
4. Cita rasa, Fasilitas dan *Promotional Activity* berpengaruh signifikan secara simultan terhadap Loyalitas Konsumen Pada *Get Steak* Medan.

#### **5.2. Saran**

Berdasarkan kesimpulan dan keterbatasan dalam penelitian ini, maka dapat dikemukakan beberapa saran sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil statistik Deskriptif terhadap Cita rasa dengan nilai rata – rata terendah (3.46) diperoleh pada butir pertanyaan No.5 yaitu Semua rasa menu makanan dari *Get Steak* Medan sangat nikmat di lidah hal ini dapat disimpulkan bahwa cita rasa makanan pada *Get Steak* Medan kurang enak

dilidah sehingga perlu ditingkatkan kembali untuk cita rasa makanan pada Get Steak Medan.

2. Berdasarkan hasil statistik Deskriptif terhadap fasilitas dengan nilai rata – rata terendah (3.46) diperoleh pada butir pertanyaan No.4 yaitu Fasilitas toilet yang bersih sesuai yang diharapkan ini dapat disimpulkan bahwa fasilitas toilet Get Steak Medan perlu diperhatikan kembali untuk menarik loyalitas konsumen.
3. Berdasarkan hasil statistik Deskriptif terhadap *Promotional Activity* dengan nilai rata – rata terendah (3.33) diperoleh pada butir pertanyaan No.7 yaitu Get Steak Medan mempromosikan produk makanan, dan minuman, serta fasilitas menggunakan sosial media intagram setiap hari.hal ini dapat disimpulkan bahwa Get Steak Medan perlu meningkatkan proses promosi makanan untuk menarik loyalitas dari konsumen.
4. Berdasarkan hasil statistik Deskriptif terhadap Loyalitas Konsumen dengan nilai rata – rata terendah (3.33) diperoleh pada butir pertanyaan No.7 yaitu Saya selalu menolak makan di restoran lain kecuali di Get Steak Medan hal ini dapat disimpulkan bahwa konsumen masih tertarik untuk makan di restoran lain sehingga Get Steak Medan perlu meningkatkan cita rasa, fasilitas dan promosi makanannya.
5. Bagi *Get Steak* Medan penelitian ini menunjukkan nilai yang positif antara fasilitas dengan loyalitas konsumen. Berarti jika fasilitas terus ditingkatkan dalam *Get Steak* Medan maka kepuasan loyalitas juga dapat meningkat. Bagi karyawan *Get Steak* Medan, diharapkan dari penelitian ini dapat

memberikan masukan berkaitan dengan kualitas pelayanan cita rasa terhadap loyalitas pelanggan agar pelanggan semakin meningkat.

6. Sehubungan dengan variabel cita rasa yang tidak mempengaruhi loyalitas konsumen, sekiranya cita rasa makanan pada *Get Steak* Medan lebih diperhatikan guna untuk menarik perhatian konsumen *Get Steak* Medan.
7. *Get Steak* Medan hendaknya mempertahankan kegiatan promosi penjualan agar target loyalitas konsumen dapat selalu tercapai untuk membuat konsumen tidak beralih kepada penjual *Steak* lainnya.
8. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan agar meneliti variabel yang lebih banyak lagi selain Cita rasa, Fasilitas dan *Promotional Activity* dan loyalitas konsumen agar dapat lebih diketahui faktor yang paling dominan serta menambah objek penelitian agar diperoleh gambaran yang lebih baik berkaitan dengan loyalitas konsumen
9. Bagi pihak Universitas Potensi Utama Medan supaya lebih menjalin kerjasama yang baik dengan mahasiswa untuk memudahkan mahasiswa dalam melakukan penelitian.

