

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan data yang didapatkan setelah di olah kembali, maka hasil penelitian tentang pengaruh kualitas produk, suasana toko dan gaya hidup terhadap loyalitas konsumen pada Pondok Degan & Mager Pangkalpinang dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan jawaban responden pada setiap pertanyaan indikator, variabel kualitas produk menunjukkan nilai rata-rata dengan nilai sebesar 4,12 (tinggi), suasana toko menunjukkan nilai rata-rata dengan nilai sebesar 4,05 (tinggi), gaya hidup menunjukkan nilai rata-rata dengan nilai sebesar 4,08 (tinggi) dan loyalitas konsumen menunjukkan nilai rata-rata dengan nilai sebesar 4,07 (tinggi). Sehingga H1 yang menyatakan variabel kualitas produk, suasana toko, gaya hidup dan loyalitas konsumen dalam kategori rendah di tolak.
2. Kualitas produk mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap loyalitas konsumen, di mana t hitung untuk X_1 sebesar 2,949 lebih besar dari t tabel 1,9687 dengan signifikansi sebesar 0,003 lebih kecil dari taraf signifikansi 0,05. Variabel kualitas produk mempunyai peran yang penting terhadap loyalitas konsumen pada Pondok Degan & Mager Pangkalpinang. Sehingga H2 yang menyatakan kualitas

produk mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap loyalitas konsumen diterima.

3. Suasana toko mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap loyalitas konsumen, di mana t hitung untuk X_2 sebesar 4,185 lebih besar dari t tabel 1,9687 dengan signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari taraf signifikansi 0,05. Variabel suasana toko mempunyai peran yang penting terhadap loyalitas konsumen pada Pondok Degan & Mager Pangkalpinang. Sehingga H_3 yang menyatakan suasana toko mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap loyalitas konsumen diterima.
4. Gaya hidup mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap loyalitas konsumen, di mana t hitung untuk X_3 sebesar 4,997 lebih besar dari t tabel 1,9687 dengan signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari taraf signifikansi 0,05. Variabel gaya hidup mempunyai peran yang penting terhadap loyalitas konsumen pada Pondok Degan & Mager Pangkalpinang. Sehingga H_4 yang menyatakan gaya hidup mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap loyalitas konsumen diterima.
5. Pengujian secara bersama-sama, dimana F hitung didapat nilai sebesar 92,391 dan F tabel dengan $df_1 =$ derajat pembilangan 3 dan $df_2 =$ derajat penyebut 271 dengan taraf 5% maka didapat F tabel sebesar 2,638, berarti F hitung $>$ F tabel. Hasil $\rho = 0,000 < 0,05$. Variabel kualitas produk, suasana toko dan gaya hidup berpengaruh secara

bersama-sama atau simultan terhadap loyalitas konsumen pada Pondok Degan & Mager Pangkalpinang. Sehingga H5 yang menyatakan kualitas produk, suasana toko dan gaya hidup secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas konsumen diterima.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diperoleh dari hasil penelitian, maka ada beberapa saran yang peneliti berikan agar dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan, yaitu antara lain:

5.2.1 Saran untuk Penelitian Lanjutan

Penelitian ini dapat dilakukan kembali dengan objek penelitian yang berbeda serta dengan item pertanyaan pada kuesioner yang berbeda dengan pertanyaan kuesioner penelitian lainnya. Bagi peneliti selanjutnya dapat dimanfaatkan sebagai bahan rujukan dalam melakukan penelitian yang berkaitan dengan kualitas produk, suasana toko, gaya hidup dan loyalitas konsumen.

5.2.2 Saran yang Ditujukan untuk Pondok Degan & Mager Pangkalpinang

1. Kualitas produk yang baik merupakan salah satu faktor penting yang harus diperhatikan karena produk yang baik akan membuat konsumen melakukan pembelian ulang sehingga

terciptanya loyalitas konsumen yang tinggi. Pondok Degan & Mager harus dapat menciptakan produk yang menarik dan baik sehingga konsumen akan merasa puas dan mereka akan melakukan pembelian ulang pada cafe tersebut.

2. Pondok Degan & Mager Pangkalpinang harus dapat menciptakan suasana toko yang nyaman agar dapat menarik minat konsumen dalam mengambil keputusan pembelian. Suasana cafe yang diciptakan dengan menarik akan memiliki daya saing dengan menciptakan perbedaan dengan cafe lainnya yang menjual menu dan minuman yang sejenis.
3. Pondok Degan & Mager Pangkalpinang harus dapat menjadikan cafe yang cocok untuk semua kalangan masyarakat, baik itu dari kelas bawah, menengah maupun kelas atas sehingga akan dapat menambah jumlah konsumen tanpa melihat dari sisi ekonomi, jenis kelamin, umur maupun pekerjaan.