

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pengujian terhadap data yang telah dikumpulkan dan dianalisis menggunakan beberapa pengujian, maka kesimpulan dari hasil pengujian dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Dari hasil analisis regresi berganda ditunjukkan nilai Kualitas Pelayanan (X1) adalah 7.102 dan nilai signifikan yang dihasilkan  $0,00 < 0,05$ . Maka hal ini  $H_0$  1 diterima. Artinya semakin tinggi kualitas pelayanan yang diberikan oleh Tsamie Noodle Bar Rajagaluh-Majalengka, maka semakin tinggi pula tingkat kepuasan konsumen terhadap layanan tersebut.
2. Dari hasil analisis regresi berganda ditunjukkan nilai Kualitas Harga (X2) adalah 3.679 dan nilai signifikan yang dihasilkan  $0,00 < 0,05$ . Maka hal ini  $H_0$  2 diterima. Kualitas harga mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen. Artinya semakin terjangkau harga yang ditawarkan oleh Tsamie Noodle Bar Rajagaluh-Majalengka, maka semakin tinggi tingkat kepuasan konsumen terhadap restoran tersebut.
3. Berdasarkan hasil uji F dengan melihat nilai F hitung maka dapat disimpulkan bahwa nilai F hitung sebesar  $79.743 > F$  tabel 3.09. Dengan nilai Sig  $0,000 < 0,005$ . Maka menunjukkan bahwa terdapat pengaruh kualitas pelayanan (X1), kualitas harga (X2), secara simultan terhadap kepuasan konsumen. Kualitas pelayanan yang baik dan harga yang terjangkau secara bersama-sama dapat meningkatkan kepuasan konsumen dan berpotensi meningkatkan loyalitas konsumen pada Tsamie Noodle Bar Rajagaluh-Majalengka.

## B. Saran

Berdasarkan kesimpulan, maka penulis dapat memberikan beberapa saran untuk perbaikan kedepannya yaitu :

1. Saran untuk Tsamie Noodle Bar Rajagaluh-Majalengka agar dalam mempertahankan kepuasan konsumen yaitu : Tsamie Noodle Bar Rajagaluh-Majalengka perlu terus meningkatkan kualitas pelayanan yang diberikan, seperti pelayanan yang ramah, cepat, dan efisien. Selain itu juga, perlu mempertahankan harga yang terjangkau dan sesuai dengan kualitas produk yang disajikan. Terakhir juga perlu memperhatikan aspek lainnya seperti kualitas produk, kebersihan, dan kenyamanan tempat makan agar terus menjaga kepuasan konsumen.
2. Saran untuk praktisi di bidang pemasaran dan layanan pelanggan perlu memperhatikan pentingnya kualitas pelayanan dan harga dalam meningkatkan kepuasan konsumen. Praktisi juga perlu terus meningkatkan kualitas pelayanan dan mempertahankan harga yang terjangkau untuk mempertahankan loyalitas konsumen.
3. Saran untuk akademik perlu terus melakukan penelitian terkait faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan konsumen, termasuk kualitas pelayanan dan harga. Selain itu, akademik juga perlu memberikan edukasi dan pelatihan kepada praktisi dalam meningkatkan kualitas pelayanan dan mempertahankan harga yang terjangkau.
4. Saran untuk peneliti sebaiknya melakukan penelitian yang lebih mendalam dan komprehensif terkait faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan konsumen, termasuk faktor-faktor yang berbeda di berbagai sektor dan jenis usaha