

## BAB V PENUTUP

### A. Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian yang dianalisis pada bab-bab sebelumnya, maka peneliti dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Kualitas Pelayanan tidak terdapat pengaruh terhadap Loyalitas Konsumen pada Gank Coffee & Bistro. Hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan pada SPSS diperoleh diperoleh nilai t hitung sebesar  $-0,174 < -0,006$  (t table) dengan nilai signifikan sebesar  $0,862$  lebih besar dari  $0,05$  ( $0,862 > 0,05$ ). Sehingga dapat disimpulkan bahwa Kualitas Pelayanan tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap Loyalitas Konsumen. Solusi yang dapat digunakan agar berpengaruh berrefrensi dari Penelitian terdahulu yang diteliti oleh Desan Henriawan membuktikan bahwa terdapat pengaruh antara Kualitas Pelayanan terhadap Loyalitas Konsumen yang mana seharusnya semakin baik Kualitas Pelayanan yang dimiliki oleh karyawan, maka Loyalitas Konsumen semakin meningkat.
2. *Store Atmosphere* terdapat pengaruh terhadap Loyalitas Konsumen pada Gank Coffee & Bistro. Hal ini dapat dilihat dari diperoleh nilai hitung t sebesar  $18,478 < 0,783$  (t table), dengan nilai signifikan sebesar  $0,000$  lebih kecil dari  $0,05$  ( $0,000 < 0,05$ ), sehingga dapat disimpulkan bahwa *Store Atmosphere* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Loyalitas Konsumen.
3. Gaya Hidup terdapat pengaruh terhadap Loyalitas Konsumen pada Gank Coffee & Bistro. Hal ini dapat dilihat dari Hasil statistik uji t untuk variabel harga diperoleh nilai hitung t sebesar  $-0,529 < -0,042$  (t table) dengan nilai signifikansi sebesar  $0,598$  lebih kecil dari  $0,05$  ( $0,000 < 0,05$ ). sehingga dapat disimpulkan bahwa gaya hidup berpengaruh dan signifikan terhadap loyalitas konsumen.
4. Terdapat pengaruh Kualitas Pelayanan, *Store Atmosphere* dan Gaya Hidup terhadap Loyalitas Konsumen pada Gank Coffee & Bistro. Hal ini dapat dilihat dari nilai F hitung dari hasil pengujian diperoleh nilai diperoleh nilai F hitung sebesar  $121,115$  dengan signifikan sebesar  $0,000$ . Oleh karena nilai signifikansi lebih kecil dari  $0,05$  ( $0,000 < 0,05$ )

## B. Saran-Saran

1. Saran-saran bagi Distributor industri batu bata merah
  - a. Pihak Gank Coffee & Bistro sekiranya tetap mempertahankan system pemasaran melalui media sosial dan strategi pemasaran yang sesuai dengan Islam. Dan selalu mendorong karyawan agar membuat konsumen untuk memperhatikan metode pemasaran yang digunakan, sehingga konsumen mengetahui apa yang harus dicapai.
  - b. Bersikap ramah dalam melayani konsumen, sehingga konsumen dapat mempertimbangkan untuk melakukan pembelian ulang produk Industri batu bata merah.
2. Saran-saran bagi peneliti selanjutnya
  - a. Peneliti selanjutnya sebaiknya mempertimbangkan untuk dapat mengembangkan penelitian dengan menggunakan metode lain dalam meneliti Kualitas Pelayanan, Store Atmosphere dan Gaya Hidup terhadap Loyalitas Konsumen pada Gank Coffee & Bistro. Misalnya menggunakan pemasaran lewat Media Sosial memungkinkan lebih dapat mengembangkan hubungan-hubungan yang berlangsung antara variabel-variabel yang terkait dengan Loyalitas Konsumen.
  - b. Peneliti selanjutnya juga dapat mengembangkan penelitian ini dengan menggunakan faktor-faktor lain yang mempengaruhi loyalitas konsumen.

## C. Penutup

Puji syukur alhamdulillah penulis haturkan kepada Allah SWT, yang telah memberikan taufiq, hidayah dan inayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian skripsi ini. Penulis menyadari bahwa meski telah berusaha dengan maksimal masih banyak kekurangan dan kesalahan dalam penulisan. Ini karena keterbatasan penulis dalam hal keilmuan dan kemampuan yang dimiliki.

Oleh karena itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran dari para pembaca agar pada penelitian yang akan datang dapat terselesaikan dengan baik dibanding dengan penelitian saat ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan dapat menjadi acuan bagi penulis selanjutnya