

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian pengaruh produk, harga, lokasi dan promosi terhadap loyalitas konsumen Warung Ayam Bakar Mercon Pedazz Palembang dapat disimpulkan bahwa:

1. Produk secara individu atau parsial berpengaruh signifikan dan positif terhadap loyalitas konsumen.
2. Harga secara individu atau parsial berpengaruh signifikan dan positif terhadap loyalitas konsumen.
3. Tempat secara individu atau parsial berpengaruh signifikan dan positif terhadap loyalitas konsumen.
4. Promosi secara individu atau parsial berpengaruh signifikan dan positif terhadap loyalitas konsumen.
5. Produk, harga, lokasi dan promosi ayam bakar mercon pedazz secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas konsumen di Warung Ayam Bakar Mercon Pedazz Palembang.

#### **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan di atas, terdapat hal-hal yang harus dilakukan lebih lanjut, yaitu:

1. Dengan melihat hasil analisis regresi linear dimana variabel yang dominan berpengaruh terhadap loyalitas konsumen adalah variabel harga, variabel promosi maka dapat dipertimbangkan oleh Warung Ayam Bakar Mercon Pedazz Palembang untuk mempertahankan dan meningkatkan variabel harga dan promosi di Warung Ayam Bakar Mercon Pedazz Palembang. Sehingga konsumen dapat merasa puas akan kinerja di Warung Ayam Bakar Mercon Pedazz Palembang.
2. Mengingat variabel produk, variabel lokasi memiliki pengaruh yang lemah terhadap loyalitas konsumen, maka sebaiknya pihak Ayam Bakar Mercon Pedazz Palembang memperhatikan dan meningkatkan variabel tersebut.
3. Saran untuk peneliti selanjutnya, karena dalam penelitian ini loyalitas konsumen dapat dijelaskan oleh keempat variabel produk, harga, lokasi dan promosi sebesar 48,7%, sedangkan sisanya 51,3% dijelaskan oleh variabel lain di luar model regresi. Peneliti selanjutnya bisa meneliti variabel lain di luar penelitian ini.