

## BAB 5

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis menggunakan uji F(simultan), menunjukkan bahwa variabel independen yang terdiri dari kebiasaan (X1), kepuasan (X2), kesukaan (X3) dan komitmen (X4) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat yaitu loyalitas konsumen (Y) dengan hasil nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$  yaitu  $19,996 > 2,47$  pada tingkat signifikansi  $0,00 < 0,05$ .
2. Sedangkan hasil pengujian hipotesis menggunakan uji t (parsial) menunjukkan bahwa :
  - a. Variabel kebiasaan (X1) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat yaitu loyalitas konsumen (Y) dengan hasil nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $4,983 > 1,985$  pada tingkat signifikansi  $0,00 < 0,05$ .
  - b. Variabel kepuasan (X2) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat yaitu loyalitas konsumen (Y) dengan hasil nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $2,237 > 1,985$  pada tingkat signifikansi  $0,02 < 0,05$ .

- c. Variabel kesukaan (X3) secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat yaitu loyalitas konsumen (Y) dengan hasil nilai  $t_{hitung} < t_{tabel}$  yaitu  $0,373 < 1,985$  pada tingkat signifikansi 0,71 ( $0,71 > 0,05$ ).
- d. Variabel komitmen (X4) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat yaitu loyalitas konsumen (Y) dengan hasil nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $2,297 > 1,985$  pada tingkat signifikansi 0,02 ( $0,02 < 0,05$ ).

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan diatas, maka dapat dikemukakan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan yaitu sebagai berikut :

1. Bagi pihak perusahaan (Kopi Janji Jiwa) diharapkan dapat mempertahankan atau bahkan bisa meningkatkan lagi frekuensi pembelian yang dilakukan konsumen yakni dengan lebih memperhatikan kualitas dari produk, karena hal tersebut yang menjadi pertimbangan konsumen dalam membeli serta menentukan pola kebiasaan konsumen untuk melakukan pembelian ulang.
2. Bagi pihak perusahaan (Kopi Janji Jiwa) diharapkan dapat tetap memberikan kualitas yang baik pada produk atau pelayanan secara konsisten serta harga terjangkau, karena mengingat semakin banyak merek kedai kopi pendatang baru yang bermunculan. Dengan begitu, seorang konsumen merasa mendapatkan value dari perusahaan sebab

mereka mendapatkan kualitas produk, pelayanan atau harga yang tidak mengecewakan.

3. Bagi pihak perusahaan (Kopi Janji Jiwa) sebaiknya harus berupaya mencocokkan produknya lagi kedalam hal yang menjadi kesukaan atau harapan konsumen yakni dengan cara memperbarui, mengupdate varian dan atribut pada produk yang dapat menjadi ciri khas, pembeda dengan produk pesaing seperti design, nama kemasan yang lebih menarik dan inovatif. Dengan begitu, diharapkan Kopi Janji Jiwa dapat menarik konsumen lebih banyak lagi dan mendorong aktivitas pembelian secara continue(teratur).
4. Bagi pihak perusahaan (Kopi Janji Jiwa) diharapkan dapat mempertahankan kepercayaan yang telah diberikan oleh konsumen atau pelanggan yang ada terkait dengan harapan yang mereka inginkan, seperti kualitas produk, pelayanan yang baik dan varian menu yang menarik dan inovatif serta kemampuan menyesuaikan produk yang dijual dengan situasi kondisi yang terjadi di masyarakat.