

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dapat dibangun kesimpulan sebagai berikut:

1. Daya tarik klien Surgami di Batam dipengaruhi secara signifikan oleh kualitas produk yang dibuktikan dengan hasil uji hipotesis. Nilai t terhitung sebesar 3,321 lebih besar dari nilai t kritis sebesar 1,9708 pada tingkat signifikansi 0,001, yang kurang dari ambang batas yang diterima yaitu 0,05.
2. Pengaruh loyalitas pelanggan terhadap daya tarik konsumen Surgami di Batam dibuktikan dengan temuan uji hipotesis. Nilai t terhitung sebesar 8,766 jauh melampaui nilai t kritis sebesar 1,9708 pada tingkat signifikansi 0,000, yaitu kurang dari 0,05.
3. Promosi mempunyai pengaruh yang cukup besar terhadap daya tarik klien Surgami di Batam, terbukti dari hasil uji hipotesis. Nilai t yang dihitung sebesar 5,605 secara substansial melampaui nilai t kritis sebesar 1,9708 pada tingkat signifikansi 0,000, yang berada di bawah ambang batas 0,05.
4. Terdapat pengaruh yang kuat dan simultan antara Kualitas Produk, Loyalitas, dan Promosi terhadap daya tarik pelanggan Surgami di Batam. Hal ini dibuktikan melalui uji hipotesis, dimana nilai F hitung seluruh analisis sebesar 558,965 lebih tinggi dari nilai kritis F Tabel sebesar 2,412 pada taraf signifikansi 0,000 atau lebih rendah. Mulai dari 0,05.

5.2. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, saran yang dapat diberikan oleh penulis ialah:

1. Bagi Surgami, Surgami dapat meningkatkan daya tariknya secara keseluruhan dengan memfokuskan secara strategis pada elemen-elemen utama. Yang dimulakan dengan Surgami memperkuat keterlibatan media sosialnya dengan mendiversifikasi konten dan mengeksplorasi platform tambahan untuk mempertahankan relevansi dan terhubung dengan konsumen yang lebih luas. Selanjutnya, Surgami diharapkan untuk terus menonjolkan kualitas produk, terutama fitur unik seperti interior Surgami dengan tatanan Mie yang beraneka ragam. Selain itu, mengoptimalkan program loyalitas agar selaras dengan perilaku pelanggan dan menyempurnakan strategi promosi selain penetapan harga dapat menumbuhkan loyalitas pelanggan dan menarik pelanggan baru. Terakhir, mengevaluasi dan menyesuaikan strategi penetapan harga untuk item tertentu, seperti mie yang beberapa diantaranya menyetuh harga eceran tertinggi, dan menerapkan mekanisme umpan balik yang sistematis akan membantu Surgami menyesuaikan pendekatannya agar lebih memenuhi ekspektasi pelanggan yang terus berkembang.
2. Untuk penulis dan peneliti selanjutnya disarankan untuk menggunakan pendekatan penelitian yang komprehensi, seperti melakukan penelitian secara kualitatif dan mendalam untuk mengungkap persepsi dan motivasi

pelanggan yang berbeda di luar analisis kuantitatif. Diversifikasi sumber data dengan mengintegrasikan pengetahuan yang bersumber dari ulasan pelanggan, analisis media sosial, dan data transaksi. Ataupun mengevaluasi efektivitas strategi pemasaran Surgami saat ini, memberikan rekomendasi yang dapat ditindaklanjuti untuk mengoptimalkan penjualan dan mengatasi bagian yang perlu ditingkatkan.