BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisi yang telah disajikan pada Bab IV, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Tanggapan konsumen mengenai pelayanan prima pada Warung Mumunggang adalah tergolong cukup.
2. Tanggapan konsumen mengenai eksperiental marketing pada Warung Mumunggang adalah tergolong cukup.
3. Tanggapan konsumen tentang loyalitas pada Warung Mumunggang adalah tergolong cukup.
4. Pelayanan prima dan eksperiental marketing berpengaruh signifikan terhadap loyalitas untuk membeli pada Warung Mumunggang baik secara simultan maupun secara pasrsial, dengan total pengaruh sebesar 65,5% yang terdiri dari 39,4% dari pengaruh pelayanan prima dan 26,1% dari pengaruh eksperiental marketing.

5.1 Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis, maka penulis memberikan sedikit masukan agar dapat diterima, yang antara lain adalah sebagai berikut:

1. Warung Mumunggang Bandung sudah cukup menurut konsumen. Namun tetap harus lebih ditingkatkan dengan adanya beberapa perubahan yang membuat konsumen akan lebih nyaman di Warung Mumunggang Bandung.
2. Pelayanan Prima cukup namun pihak Warung Mumunggang harus melakukan riset berkala terhadap konsumennya sehingga mengetahui apa yang konsumen inginkan dan memenuhinya kebutuhan nya.
3. Pembelian yang di lakukan pengunjung di Warung Mumunggang Bandung sudah cukup impulsif namun tetap saja harus ada beberapa yang diperbaiki dan ditingkatkan sehingga pengunjung yang berdatangan ke Warung Mumunggang Bandung semakin meningkat.
4. Pengaruh antara ketiga variabel sudah memiliki keterkaitan yang kuat dan signifikan, pada saat inilah Warung Mumunggang Bandung lebih dapat memaksimalkan Pelayanan Prima dan Eksperiental Marketing yang lebih baik lagi untuk dapat terus bersaing dan menjadi pilihan utama pengunjung.