

## BAB V

### SARAN DAN KESIMPULAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian diketahui Karakteristik Konsumen yang berkunjung ke Wingstop Ahmad Dahlan Jakarta sebagai berikut :

1. Konsumen dengan Jenis Kelamin Wanita mendominasi Kunjungan di Wingstop Ahmad Dahlan Jakarta.
2. Konsumen dengan Usia rentang 15 – 30 Tahun mendominasi Kunjungan di Wingstop Ahmad Dahlan Jakarta.
3. Konsumen dengan Tingkat Pendidikan setara Sarjana atau lebih mendominasi Kunjungan di Wingstop Ahmad Dahlan Jakarta.
4. Konsumen dengan Tingkat Pendapatan rentang Rp 2.500.000 – Rp 5.000.000 mendominasi Kunjungan di Wingstop Ahmad Dahlan Jakarta.
5. Konsumen yang berkunjung dengan Status Pekerjaan sebagai Karyawan Swasta mendominasi Kunjungan di Wingstop Ahmad Dahlan Jakarta.
6. Konsumen yang berkunjung dengan Pasangan Teman mendominasi Kunjungan di Wingstop Ahmad Dahlan Jakarta.
7. Konsumen yang berasal dari Kawasan Asal Jabodetabek mendominasi Kunjungan di Wingstop Ahmad Dahlan Jakarta.

Berdasarkan Hasil Penelitian antara Variable Bebas Promosi (X1) dan Produk (X2) terhadap Variable Terikat Kepuasan Konsumen (Y) didapatkan bahwa terdapat peran signifikan dan dapat dijabarkan sebagai berikut :

1. Berdasarkan Hasil Pengujian Parsial Variable Promosi (X1) terhadap Variable Terikat Kepuasan Konsumen (Y) memiliki peran positif dan

signifikan terhadap Kepuasan Konsumen Wingstop Ahmad Dahlan Jakarta

2. Berdasarkan Hasil Pengujian Parsial Variable Produk (X2) terhadap Variable Terikat Kepuasan Konsumen (Y) memiliki peran positif dan signifikan terhadap Kepuasan Konsumen Wingstop Ahmad Dahlan Jakarta
3. Berdasarkan Hasil Pengujian Simultan antara Variable Promosi (X1) dan Variable Produk (X2) terhadap Variable Terikat Kepuasan Konsumen (Y) memiliki peran positif dan signifikan terhadap Kepuasan Konsumen Wingstop Ahmad Dahlan Jakarta.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan diatas, saran yang dapat peneliti berikan dari hasil penelitian semoga bermanfaat bagi perusahaan dan semua pihak yang berkepentingan pada umumnya. Saran yang dibuat untuk di pertimbangkan kembali adalah sebagai berikut:

1. Promosi memiliki peran yang positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen, sehingga Wingstop Ahmad Dahlan terus menerus melakukan promosi agar dapat meningkatkan kepuasan konsumen hal ini akan menjadikan nilai lebih bagi Wingstop Ahmad dahlan agar semakin dikenal oleh masyarakat akan semakin banyak konsumen yang berkunjung ke Wingstop Ahmad dahlan
2. Produk mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen, sehingga Wingstop Ahmad dahlan secara terus menerus menyajikan produk yang baik kepada konsumen. Oleh karna itu produk yang diperjualkan Wingstop Ahmad dahlan harus variatif agar konsumen tidak merasa bosan dengan produk yang diperjualkan oleh Wingstop Ahmad dahlan
3. Promosi dan Produk secara bersama-sama memiliki peran yang positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen di Wingstop Ahmad dahlan, sehingga Wingstop Ahmad dahlan secara terus menerus akan meningkatkan pelayanannya melalui promosi dan produk, hal ini akan

menjadikan nilai lebih terhadap kepuasan konsumen wingstop ahmad dahan. Oleh karna itu agar konsumen merasa puas, pelayanan yang cepat dan responsif dalam melayani konsumen harus di tingkatkan agar konsumen tidak menunggu terlalu lama.

