



1. Dilarang memperbanyak atau mendistribusikan dokumen ini untuk tujuan komersial tanpa izin tertulis dari penulis atau pihak berwenang.
2. Penggunaan untuk kepentingan akademik, penelitian, dan pendidikan diperbolehkan dengan mencantumkan sumber.
3. Penggunaan tanpa izin untuk kepentingan komersial atau pelanggaran hak cipta dapat dikenakan sanksi.
3. Plagiarisme juga dilarang dan dapat dikenakan sanksi.
3. Universitas hanya berhak menyimpan dan mendistribusikan dokumen ini di repositori akademik, tanpa mengalihkan hak cipta penulis, sesuai dengan peraturan yang berlaku di Indonesia.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data dalam penelitian ini dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Variable Kualitas Produk berpengaruh secara signifikan terhadap Kepuasan Pengunjung Ellugar Signature Café Tembilahan. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi kualitas produk yang ditawarkan oleh Ellugar Signature Café Tembilahan, maka semakin tinggi pula tingkat kepuasan yang dirasakan oleh pengunjung. Produk yang unggul dari segi rasa, penyajian, serta kesesuaian dengan ekspektasi pelanggan menjadi faktor penting dalam membentuk kepuasan konsumen.
2. Variable Kualitas Pelayanan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Kepuasan Pengunjung Ellugar Signature Café Tembilahan. Dengan kata lain, pelayanan yang diberikan oleh karyawan café, meskipun cukup baik, belum mampu memberikan kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan kepuasan pengunjung apabila tidak didukung oleh kualitas produk yang memadai.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan Kesimpulan yang telah dikemukakan, maka penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Bagi Manajemen Ellugar Signature Café Tembilahan, disarankan untuk terus mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk yang ditawarkan,



terutama dalam hal cita rasa, konsistensi penyajian, kebersihan, serta inovasi menu. Mengingat kualitas produk terbukti memiliki pengaruh signifikan terhadap kepuasan pengunjung, maka aspek ini perlu menjadi prioritas utama dalam strategi pengembangan usaha.

2. Meskipun kualitas pelayanan tidak berpengaruh signifikan secara parsial, namun pelayanan tetap memiliki nilai strategis dalam mendukung pengalaman konsumen secara keseluruhan. Oleh karena itu, manajemen perlu melakukan pelatihan berkala kepada karyawan terkait etika pelayanan, kecepatan dalam merespons kebutuhan pelanggan, serta komunikasi yang ramah dan sopan.
3. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan agar menambahkan variabel lain yang mungkin juga memengaruhi kepuasan pengunjung, seperti harga, suasana tempat, atau citra merek. Dengan demikian, hasil penelitian dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif terhadap faktor-faktor yang memengaruhi kepuasan pelanggan pada kafe atau usaha kuliner serupa.
4. Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi dan masukan bagi pihak manajemen untuk merancang strategi peningkatan layanan secara menyeluruh, dengan menyeimbangkan antara kualitas produk dan pelayanan guna menciptakan loyalitas pelanggan dalam jangka panjang.

1. Dilarang memperbanyak atau mendistribusikan dokumen ini untuk tujuan komersial tanpa izin tertulis dari penulis atau pihak berwenang.

Penggunaan untuk kepentingan akademik, penelitian, dan pendidikan diperbolehkan dengan mencantumkan sumber.

2. Penggunaan tanpa izin untuk kepentingan komersial atau pelanggaran hak cipta dapat dikenakan sanksi Plagiarisme juga dilarang dan dapat dikenakan sanksi.

3. Universitas hanya berhak menyimpan dan mendistribusikan dokumen ini di repositori akademik, tanpa mengalihkan hak cipta penulis, sesuai dengan peraturan yang berlaku di Indonesia.