

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Hasil analisis data dan pengujian hipotesis pengaruh kualitas produk dan promosi penjualan terhadap pilihan pembelian Coffee Bean Spot menghasilkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelanggan Coffee Bean Spot Alfamart Bandar Lampung mendasarkan pembeliannya pada kualitas produk yang ditawarkan. Pelanggan Coffee Bean Spot di Alfamart Bandar Lampung mengutamakan kualitas produk dalam setiap pembelian mereka. Mereka percaya bahwa kualitas biji kopi yang dipilih dengan cermat dan proses pemanggangan yang teliti adalah faktor utama yang menentukan pengalaman kopi yang memuaskan. Dengan kepercayaan yang kuat pada kualitas produk yang ditawarkan, pelanggan kami yakin bahwa setiap tegukan kopi yang mereka nikmati adalah hasil dari perhatian mendalam terhadap detail dan dedikasi untuk memberikan yang terbaik.
2. Di Coffee Bean Spot Alfamart Bandar Lampung, pelanggan terpengaruh oleh penjualan saat melakukan pembelian. Di Coffee Bean Spot Alfamart Bandar Lampung, pelanggan terpesona oleh promosi penjualan yang ditawarkan saat mereka melakukan pembelian. Mereka merasa tertarik dan terinspirasi oleh diskon, hadiah gratis, atau paket penawaran khusus yang ditawarkan secara berkala. Dengan adanya promosi yang menarik ini, pelanggan merasa lebih termotivasi untuk berbelanja di Coffee Bean Spot, menambah nilai dari pengalaman berbelanja mereka dan membuatnya lebih memuaskan.
3. Pelanggan di Coffee Bean Spot Bandar Lampung terpengaruh oleh kualitas produk dan acara penjualan saat melakukan pembelian. Pelanggan di Coffee Bean Spot Bandar Lampung terpesona oleh kombinasi kualitas produk yang unggul dan acara penjualan yang menarik saat mereka melakukan pembelian. Mereka tidak hanya menghargai biji kopi berkualitas tinggi yang dipilih secara cermat dan dipanggang dengan teliti,

tetapi juga terbuka terhadap promosi penjualan yang menawarkan nilai tambah, seperti diskon eksklusif, hadiah gratis, atau acara spesial. Dengan demikian, kombinasi antara kualitas produk yang luar biasa dan promosi yang menarik menciptakan pengalaman berbelanja yang memuaskan bagi pelanggan di Coffee Bean Spot Bandar Lampung.

5.2 Saran Bagi Perusahaan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis dan kesimpulan, maka penulis memberikan saran baik Coffee Bean Spot Alfamart Bandar Lampung, maupun bagi peneliti selanjutnya. Saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pada variabel Kualitas produk, pernyataan yang memiliki skor terendah adalah bahan baku produk Coffee Bean berkualitas tinggi dan aman konsumsi, sehingga peneliti menyarankan kepada pihak Coffee Bean agar memilih bahan baku yang berkualitas adalah langkah awal yang penting dalam menciptakan coffee yang berkualitas tinggi sehingga memuaskan konsumen. dengan menjaga kualitas bahan baku dapat meningkatkan reputasi dan mendapatkan kepercayaan dari pelanggan yang setia. Pernyataan yang memiliki skor tertinggi yaitu, produk Coffee Bean penyajiannya bersih, sehingga peneliti menyarankan kepada pihak Coffee Bean untuk tetap mempertahankan kebersihannya agar tetap higienis sehingga konsumen merasa puas. Adapun pernyataan yang memiliki skor medium yaitu, produk Coffee Bean Spot Alfamart varian rasa, ukuran dan kemasan yang beragam, sehingga peneliti menyarankan untuk tetap mempertahankan dan lebih baik untuk meningkatkan lagi varian rasa, memvariasikan ukuran dan membuat kemasan yang memiliki keunikan tersendiri.
2. Pada variabel Promosi Penjualan, pernyataan yang memiliki skor terendah adalah Produk Coffee Bean Spot Alfamart menawarkan berbagai macam penawaran yang menarik, sehingga peneliti menyarankan kepada pihak Coffee Bean Spot Bandar Lampung agar lebih detail dan lebih menjelaskan secara rinci promosi yang diberikan untuk menarik perhatian konsumen. Pernyataan yang memiliki skor tertinggi terdapat pada pernyataan promosi

produk Coffe Bean Spot Alfamart mudah dipahami dan informatif, sehingga saran dari penelitian tetap mempertahankan promosi – promosi yang informatif dan tetap meningkatkan sehingga konsumen lebih tertarik pada promosi yang diberikan. Adapun pernyataan yang memiliki skor medium yaitu produk Coffe Bean Spot memberikan waktu promosi yang lama, sehingga peneliti memberi saran tetap mempertahankan dan meningkatkan waktu promosi agar konsumen tetap bisa melakukan pembelian dengan promo yang diberikan.

3. Pada variabel Keputusan Pembelian, pernyataan yang memiliki skor terendah yaitu saya beberapa kali melakukan pembelian produk Coffe Bean sehingga peneliti menyarankan agar pihak Coffe Bean Spot meningkatkan pernyataan yang ada di variabel kualitas produk dan promosi penjualan untuk menjadi tolak ukur perbaikan agar konsumen melakukan pembelian. Pernyataan yang memiliki skor tinggi yaitu, saya membeli produk Coffe Bean Spot karena kondisi dan kebutuhan (waktu, harus bekerja karena ingin ngopi, karena harga, dll) sehingga peneliti menyarankan agar tetap mempertahankan indikator dalam variabel kualitas produk dan promosi penjualan sehingga konsumen tetap melakukan pembelian.