

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis data menghasilkan kesimpulan berikut:

Citra Toko, Variasi Produk, dan Lokasi berpengaruh signifikan dan positif terhadap Keputusan Pembelian siswa Es Teh Indonesia Cabang Kedamaian Bandar Lampung. Ketiga variabel yang signifikan tersebut berimplikasi bahwa Toko harus bisa memberikan citra toko, variasi produk, serta lokasi yang strategis agar konsumen Es Teh Indonesia Cabang Kedamaian Bandar Lampung akan terus melakukan pembelian.

#### **5.2 Saran**

##### **5.2.1 Saran Perusahaan**

Berdasar hasil dari penelitian, pengujian hipotesis, dan kesimpulan, penulis membuat usulan kepada Es Teh Indonesia Cabang Kedamaian Bandar Lampung sebagai berikut:

1. Perusahaan perlu melakukan banyak kegiatan promosi yang lebih gencar agar semua kalangan dapat mengenal dan merek Es Teh Indonesia dapat tertanam dibenak konsumen.
2. Disarankan untuk jumlah sampel yang menjadi responden diperbanyak lagi sehingga hasil penelitian menjadi lebih baik lagi.
3. Memperkuat Variasi Produk dikarenakan tampilan dari produk yang masih minim sentuhan seni, sehingga saat ini belum dirasakan manfaat tambahannya kepada konsumen.
4. Diharapkan penelitian ini bisa menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya sebagai tinjauan pustaka serta sebagai sumber referensi bagi peneliti yang akan melakukan penelitian mengenai Pengaruh *Brand Image*, *Product Quality* dan *Lifestyle* Terhadap Keputusan Pembelian.