

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan menggunakan analisis data dari hasil statistik, maka penulis menarik kesimpulan dalam penelitian ini bahwa terdapat 11 faktor penting yang diperhatikan konsumen dalam melakukan keputusan pembelian pada Nuju Coffee Bandar Lampung, yaitu Trend coffe shop yang berkembang (P15), Harga terjangkau (P4), Gaya hidup (P11), Potongan harga (P3), Ruangan yang bersih (6), *Cashback* (P9), Ruangan yang nyaman (P13), Promosi Media Sosial (P1), Pelayanan yang ramah (P2), Lokasi yang startegis (8) dan Kualitas produk yang terjamin (19). Tiga faktor yang paling dominan yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen Nuju Coffe HQ Bandar Lampung, yaitu Trend coffe shop yang berkembang (P15), Harga terjangkau (P4) dan Gaya hidup (P11)

## 5.2 Saran

### 5.2.1 Bagi Nuju Coffee Bandar Lampung

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

1. Gaya hidup menentukan keputusan pembelian, oleh karena itu diharapkan kepada pihak Nuju Coffee Bandar Lampung untuk menambah *spot-spot* foto bagi konsumen serta *live music* sehingga dapat menunjang gaya hidup konsumen yang suka membagikan foto atau video disosial media.
2. Promosi menentukan keputusan pembelian, oleh karena itu diharapkan kepada pihak Nuju Coffee Bandar Lampung untuk melakukan promosi di media yang saat ini sedang *trend* dikalangan masyarakat yaitu TikTok dengan menghadirkan konten-konten yang menarik dan menghadirkan *special price* bagi beberapa item produk kopi sehingga akan meningkatkan pendapatan dari Nuju Coffee Bandar Lampung.
3. Suasana toko menentukan keputusan pembelian, oleh karena itu diharapkan kepada pihak Nuju Coffee Bandar Lampung untuk tetap menjaga kebersihan dari *area coffee shop* dan memberikan fasilitas *live music* sehingga konsumen lebih tertarik berkunjung dan membeli produk di Nuju Coffee Bandar Lampung.
4. Kualitas Pelayanan menentukan keputusan pembelian, oleh karena itu diharapkan kepada pihak Nuju Coffee Bandar Lampung untuk meningkatkan kecepatan dalam menangani konsumen seperti cepat dalam memberikan penawaran menu kepada konsumen dan karyawan harus mampu memahami semua produk sehingga dapat dengan cepat melayani konsumen, sehingga meningkatkan pendapatan dari Nuju Coffee Bandar Lampung.
5. Kualitas produk menentukan keputusan pembelian oleh karena itu diharapkan kepada pihak Nuju Coffee Bandar Lampung untuk selalu menggunakan bahan-bahan yang berkualitas dan lebih memperbanyak varian produk dan membuat kemasan yang lebih menarik.

### 5.2.2 Bagi Penelitian Selanjutnya

Dari hasil yang diperoleh dalam penelitian ini, maka saran yang dapat disampaikan untuk penelitian selanjutnya, adalah sebagai berikut:

1. Sebaiknya bagi peneliti selanjutnya memberikan tambahan variabel-variabel lain yang dominan yang mampu menentukan keputusan pembelian konsumen seperti citra merek dan harga sehingga dapat membantu memperluas sudut pandang yang berkunjung di Nuju Coffee Bandar Lampung ini, agar dapat memperoleh hasil secara menyeluruh.
2. Mengingat keterbatasan penelitian disarankan kepada peneliti selanjutnya untuk membahas tentang variabel-variabel lain. Selain itu juga agar dapat memperluas sampel penelitian dan menggunakan bentuk uji-uji statistik seperti regresi berganda untuk melihat pengaruh dari masing-masing variabel