

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian kualitas Produk (X1) dan harga (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Untuk variabel kualitas produk (X1) terdapat pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) dibuktikan dari nilai koefisien determinasi sebesar 0,720 atau 72,0%. Hal tersebut bermakna bahwa kualitas produk berpengaruh kuat terhadap keputusan pembelian.
2. Untuk variabel harga (X2) terdapat pengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y) dibuktikan dari nilai koefisien determinasi sebesar 0,612 atau 61,2%. *Brand image* berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal tersebut bermakna bahwa harga telah disesuaikan *Kons3p Coffee* terhadap keputusan pembelian.
3. Untuk variabel kualitas produk (X1) dan harga (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) sebesar 0,744 atau 74,4% dibuktikan dengan hasil perhitungan koefisien determinasi ( $R^2$ ) sedangkan sisanya sebesar 25,6% ditentukan oleh variable lainnya yang tidak ikut dihitung dalam penelitian ini. Hal tersebut bermakna bahwa kualitas produk dan harga sudah dimaksimalkan *Kons3p Coffee* terhadap keputusan pembelian.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan pada hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang dikemukakan, maka penulis memberikan saran pada *Kons3p Coffee* sebagai berikut:

1. Dari hasil rekapitulasi data deskriptif variabel Kualitas Produksi (X1) terdapat nilai yang sangat rendah pada indikator Variasi Minuman yang beragam pada menu sebesar 3.78 hal ini menunjukkan bahwa *Kons3p Coffee* harus berinovasi menambahkan variasi minuman yang unik dan

branding melalui minuman khas atau signature hal ini tentu akan meningkatkan daya saing dengan menawarkan sesuatu yang berbeda, hal ini tentu akan menarik perhatian dan mengundang pelanggan baru tentunya akan meningkatkan keputusan pembelian dari variasi minuman yang beragam

2. Dari hasil rekapitulasi data deskriptif variabel Harga ( $X_2$ ) terdapat nilai yang sangat rendah pada indikator Saya merasa harga makanan dan minuman Kons3p *Coffee* terjangkau sebesar 3.13 hal ini menunjukan bahwa Kons3p *Coffee* harus Melakukan kesetaraan harga untuk mempertahankan konsumen agar tetap kembali lagi ke kons3p *coffee*, jika dirasa dengan harga yang diberikan masih dirasa cukup mahal oleh pelanggan, Kons3p *Coffee* harus meningkatkan kualitas *Coffee* yang disajikan dan Agar pelanggan kembali sebaiknya Kons3p *Coffee* mengadakan promo buy 1 get 1 atau di hari tertentu adanya penawaran all item discount 30% sehingga pelanggan tertarik dengan penawaran ini karena harganya.
3. Dari hasil rekapitulasi data deskriptif variabel Keputusan Pembelian ( $Y$ ) terdapat nilai yang sangat rendah pada indikator Saya membeli Produk ini karena Menu yang ditawarkan lebih unggul dari produk *Coffee Shop* lain sebesar 3.99 Hal ini menunjukan bahwa Kons3p *Coffee* harus meningkatkan kualitas suguhan *Coffee* yang menarik dan unik sehingga pelanggan tertarik untuk membeli dan menginformasikan kepada kerabatnya tentang kualitas *Coffee* yang di suguhkan pada Kons3p *Coffee* memiliki cita rasa yang authentic, Kons3p *Coffee* juga harus memberikan informasi kepada pelanggan bahwa kopi yang digunakan untuk meracik minuman menggunakan kopi pilihan yang berkualitas