

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan mengenai Pengaruh *Store Atmosphere*, Pelayanan, dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Kopi Nako Summarecon Bekasi, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. *Store Atmosphere* berpengaruh terhadap keputusan pembelian di Kopi Nako Summarecon Bekasi. Ini berarti semakin baik suasana yang diciptakan (pencahayaannya, musik, kenyamanan), semakin besar pengaruhnya terhadap keputusan pembelian.
2. Pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian, ini menunjukkan bahwa kualitas pelayanan seperti keramahan, kecepatan, dan perhatian pegawai sangat menentukan keputusan konsumen untuk membeli. Berdasarkan hasil tersebut, diketahui bahwa variabel pelayanan memiliki pengaruh paling dominan terhadap keputusan pembelian.
3. Lokasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Artinya, lokasi Kopi Nako yang strategis dan mudah diakses turut mendorong konsumen dalam mengambil keputusan untuk berkunjung dan membeli.
4. Secara simultan, *store atmosphere*, pelayanan, dan lokasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Hasil ini mengindikasikan bahwa ketiga variabel independen secara simultan memberikan pengaruh yang signifikan

dalam menjelaskan variasi keputusan pembelian konsumen di Kopi Nako Summarecon Bekasi. Nilai F hitung yang tinggi juga menunjukkan bahwa model regresi yang digunakan memiliki kemampuan prediktif yang kuat terhadap variabel dependen

5.2 Keterbatasan Penelitian

Adapun keterbatasan dari penelitian ini adalah:

1. Penelitian hanya dilakukan pada satu objek, yaitu Kopi Nako Summarecon Bekasi, sehingga hasilnya belum tentu bisa digeneralisasikan ke cabang lainnya atau kafe lain dengan konsep berbeda.
2. Jumlah responden hanya 100 orang, tentunya masih belum cukup untuk menggambarkan situasi yang sesungguhnya.
3. Data dikumpulkan hanya melalui kuesioner dengan skala likert, sehingga tidak menggali secara mendalam pendapat atau pengalaman subjektif konsumen.
4. Variabel bebas yang diteliti hanya terbatas pada *store atmosphere*, pelayanan, dan lokasi.

5.3 Saran

Berdasarkan hasil dan keterbatasan tersebut, saran sebagai berikut:

1. Saran untuk Manajemen
 - a. Disarankan untuk terus meningkatkan kualitas suasana tempat, memberikan pelayanan yang baik dan konsisten, serta memastikan

kemudahan akses lokasi tetap terjaga bagi kenyamanan konsumen.

- b. Manajemen dapat mempertimbangkan strategi penataan ruang dan desain yang lebih fungsional serta ramah terhadap pengunjung dengan intensitas tinggi.
- c. Disarankan juga untuk meningkatkan pelatihan karyawan agar lebih responsif dan profesional dalam memberikan pelayanan kepada konsumen.

2. Saran bagi Akademik

- a. Disarankan agar melakukan penelitian pada objek yang lebih luas, menggunakan teknik sampling yang lebih representatif
- b. Menambahkan variabel lain seperti harga, kualitas produk, promosi, serta pengalaman pelanggan untuk mendapatkan hasil yang lebih komprehensif.