

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada pembahasan maka dari hasil penelitian dapat disimpulkan:

1. Karakteristik responden dalam membeli kopi *coffee shop* di Gerai meja mayoritas nerjenis kelamin laki – laki, dengan responden yang berusia 20-24 tahun serta mayoritas belum menikah. Secara moyaritas, konsumen memiliki Tingkat Pendidikan SMA (Sekolah Menengah Atas) dengan Pendapatan Rp 1.920.000 sampai Rp 2.940.000. Keputusan pembelian di *coffee shop* Gerai Meja di kecamatan Betara berdasarkan hasil penelitian sebagian besar responden yang mengunjungi Gerai Meja menyatakan sangat setuju pemilihan dan keputusan dalam berperilaku. Sebanyak 45,7% konsumen mengungkapkan bahwa mereka memilih Gerai Meja tersebut memiliki kesesuaian harga dan kualitas suatu produk yang ditawarkan 51,4% menyatakan bahwa mereka membeli kopi liberika sesuai dengan kebutuhan dan untuk meningkatkan/membantu perkembangan Gerai Meja.
2. Faktor internal secara langsung dan tidak langsung berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan pembelian. Faktor eksternal secara angusng berpengaruh positif dan signifikan terhadap variable *coffee shop* dan keputusan konsumen, serta faktor eksternal yang dimoderasikan variable *coffee shop* dengan indikator atribut (fasilitas, kualitas pelayanan dan desain) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.. Konsumen dalam melakukan pemilihan dan keputusan pada

coffee shop sangat dipengaruhi oleh faktor keluarga, lingkungan dan media social sebagai bentuk pertimbangan dalam membeli kopi di Gerai Meja. Konsumen juga melihat atribut fasilitas, kualitas pelayanan dan desain dari *coffee shop* Gerai Meja sebelum melakukan keputusan pembeliannya.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas maka diperoleh saran, yaitu:

1. Bagi pemasar (Produsen) disarankan agar memahami perilaku dan faktor – faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen *coffee shop* Gerai Meja Kecamatan Betara sehingga dapat mempertahankan usaha ini agar berkembang lebih jauh dan lebih luas cakupannya bagi konsumen. Sebaiknya pengusaha *coffee shop* lebih mempertimbangkan faktor eksternal dari pada faktor internal konsumennya karna keputusan yang dilakukan oleh konsumen dalam mengonsumsi produk kopi liberika di Gerai Meja dipengaruhi faktor eksternal, pengaruh ini juga dimoderasi oleh *coffee shop* itu sendiri yaitu fasilitas, kualitas pelayanan, dan desain.
2. Bagi peneliti selanjutnya yaitu perlu adanya penelitian lebih lanjut dengan menambahkan variabel bebas lainnya terkait faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian *coffee shop* Gerai Meja Kecamatan Betara, hal tersebut diharapkan dapat menjadi referensi yang lebih baik untuk kemajuan ilmu pengetahuan.