

BAB V

PENUTUP

V.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian menggunakan 50 responden maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. *Store Atmosphere* berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada *coffee shop Routine*.
2. Kualitas Pelayanan tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada *coffee shop Routine*.

V.2 Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian yang telah dijalankan tentunya mempunyai banyak keterbatasan bagi peneliti. Keterbatasan yang membatasi penelitian ini, antara lain:

1. Dengan keterbatasan peneliti, maka penelitian ini hanya meneliti tentang variabel *store atmosphere*, kualitas pelayanan dan keputusan pembelian. Seperti yang ditunjukkan dalam pembahasan, bahwa kualitas pelayanan tidak berpengaruh kepada keputusan pembelian konsumen. Maka, diharapkan untuk para peneliti selanjutnya dapat menggunakan variabel lain seperti kualitas produk atau harga guna menyempurnakan penelitian.

V.3 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan diatas, maka saran yang dapat diberikan peneliti adalah sebagai berikut:

1. Dilihat dari hasil penelitian yang menunjukkan tren yang sangat positif terhadap *store atmosphere* dalam keputusan pembelian, peneliti memberikan saran agar para manajemen *coffee shop Routine* dapat terus mempertahankan serta melakukan pengembangan suasana toko menjadi lebih nyaman, salah satunya seperti dengan selalu menjaga kebersihan atau dapat dengan terus berinovasi

seperti mendesain kembali ruangan kedai kopi agar lebih menarik dan lebih nyaman dari sebelumnya. Hal ini dilakukan agar dapat terus mempertahankan konsumen dan dapat menarik konsumen baru, karena suasana dari sebuah toko/kedai kopi ini merupakan dimensi atau variabel yang paling berpengaruh terhadap keputusan pembelian seseorang.

2. Dikarenakan faktor kualitas pelayanan tidak mempengaruhi keputusan pembelian, maka peneliti memberikan saran pada perusahaan untuk dapat lebih meningkatkan kualitas pelayanan agar faktor pelayanan juga dapat mendorong seseorang untuk melakukan pembelian, hal tersebut dapat dilakukan dengan selalu melakukan evaluasi terhadap para pelayannya. Adapun cara-cara nya dapat berupa: melakukan berbagai macam *training* profesional secara rutin, memberikan *reward* kepada pelayan yang memiliki kinerja terbaik yang dimana hal ini dapat memicu para pelayan untuk terus meningkatkan kualitas pelayannya. Dengan terus meningkatnya kualitas pelayanan yang diberikan maka akan memberikan para konsumennya kepuasan tersendiri, dan akan memicu terjadinya pembelian berulang.
3. Peneliti juga menyarankan manajemen *coffee shop* Routine untuk terus melatih para pelayannya atau memberikan kelas secara rutin agar para pelayan dapat terus mengasah kemampuannya dan dapat mempelajari pengetahuan tentang menu atau hanya sekedar informasi *basic* tentang *coffee shop* Rotine ini. Karena dapat dilihat bahwa kualitas pelayanan dianggap memiliki nilai yang kurang baik dikarenakan pelayan tidak memiliki pengetahuan tentang menu dengan baik.
4. Bagi peneliti selanjutnya yang ingin membahas mengenai penelitian yang telah dibuat oleh peneliti, diharapkan untuk bisa menambahkan beberapa variabel yang tidak dibahas oleh peneliti atau diluar variabel yang telah diambil oleh peneliti dengan tujuan agar penelitian selanjutnya lebih bervariasi sehingga dapat mengetahui pengaruh-pengaruh terhadap variabel terkait keputusan pembelian secara lebih mendalam dan lebih luas guna menambahkan akurasi serta kesempurnaan dalam penelitian selanjutnya seperti penambahan variabel kualitas produk, harga, perilaku konsumen dan lain sebagainya.