

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan dari data tentang “Pengaruh Kualitas Produk, Persepsi harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Serab Coffe Brewery Di Depok ” maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Kualitas Produk memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Memberi pengertian bahwa kualitas produk yang diberikan oleh serab coffe brewery meliputi pilihan menu yang beragam, pelayanan yang ramah, tampilan produk yang menarik, rasa produk yang enak, memiliki ciri khas aroma dari produk, produk yang bersih, kualitas produk yang memuaskan, pelayanan yang cepat dapat mempengaruhi keputusan pembelian
2. Persepsi harga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Memberi pengertian bahwa persepsi harga yang diberikan oleh Serab coffe brewery mengenai kesesuaian persepsi harga dengan kualitas produk, keterjangkauan persepsi harga yang ditawarkan, kesesuaian persepsi harga dengan porsi dapat mempengaruhi keputusan pembelian.
3. Promosi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Memberi pengertian bahwa semakin sering dilakukan promosi dan potongan persepsi harga, maka akan semakin meningkatkan konsumen untuk melakukan pembelian.

B. Saran

Berdasarkan hasil riset yang telah dinyatakan peneliti ingin sedikit menyampaikan saran yang mungkin saja dapat menjadi pertimbangan bagi pihak Serab Coffe Brewery :

1. Serab coffe brewery perlu memperhatikan kualitas produk, terutama mengenai rasa pada produk karena itu merupakan salah satu faktor yang sangat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Usaha yang dapat dilakukan adalah pada barista yang khususnya dalam bidang meracik

minuman dan pengolahan bahan baku yang tepat agar produknya lebih baik, cita rasa yang dimiliki tetap terjaga dan tidak menghilangkannya, sehingga serab coffe brewery tidak kehilangan ciri khasnya.

2. Persepsi harga dari produk yang ditawarkan oleh serab coffe brewery berdasarkan dari tanggapan responden sudah sesuai dengan harapan, namun pihak perusahaan perlu memperhatikan mengenai kesesuaian persepsi harga dengan porsi karena itu merupakan salah satu faktor yang sangat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Perusahaan harus dapat mempertahankan serta menyesuaikan persepsi harga dengan porsi produk yang diberikan, karena konsumen sebagian besar berprofesi sebagai pelajar dan mahasiswa.
3. Promosi yang di lakukan serab coffe brewery harus terus berusaha meningkatkan promosi yang telah dibangun dengan memanfaatkan media online yang saat ini banyak juga dilakukan oleh coffe shop lainnya. Sehingga yang di harapkan serab coffe brewery adanya upaya untuk memaksimalkan promosi yang dapat menampung keluhan maupun masukan dari para konsumen tentang berbagai hal sehingga serab coffe brewery mengetahui apa saja yang dapat meningkatkan keputusan pembelian terhadap produk mereka.

