

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh inovasi produk dan Strategi Pemasaran terhadap keputusan pembelian di café Javas Cycle, dapat disimpulkan bahwa kedua variabel tersebut memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat beli konsumen. Inovasi Produk merupakan faktor penting dalam keputusan pembelian konsumen.

1. Dengan menyajikan berbagai pilihan minuman dan makanan yang berbeda dalam hal kualitas, rasa, tekstur, dan tampilan, café dapat memenuhi preferensi dan kebutuhan beragam konsumen. Hal ini meningkatkan minat beli karena konsumen merasa memiliki banyak opsi yang sesuai dengan selera dan preferensi pribadi mereka. Inovasi Produk yang diberikan oleh café Javas Cycle berada pada kategori Baik, artinya sudah sesuai dengan yang diharapkan konsumen sehingga konsumen merasa puas dengan inovasi produk yang diberikan oleh café Javas Cycle.
2. Selain itu, Strategi Pemasaran juga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian. Menggunakan sosial media secara gencar dimana semakin baik Strategi Pemasaran yang diterapkan dengan media elektronik maka akan meningkatkan kepuasan konsumen pada café Javas Cycle. Lokasi yang diterapkan pada café Javas Cycle berada pada kategori baik, yang artinya sudah sesuai dengan yang diharapkan konsumen, sehingga

konsumen tidak merasa kebingungan mencari lokasi café Javas Cycle tersebut.

3. Penawaran dan promo-promo yang diberikan café Javas Cycle serta penyebaran informasi di berbagai social media dapat menjadi faktor penentu dalam keputusan pembelian konsumen secara simultan. Ketika informasi tersebut terasa sebanding dengan kualitas dan kepuasan yang diperoleh dari produk, konsumen cenderung lebih tertarik untuk membeli produk café tersebut.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan dan hasil pembahasan dalam penelitian ini, maka penulis mencoba memberikan saran kepada pihak yang berkaitan maupun pihak lainnya sebagai bahan pertimbangan yaitu sebagai berikut :

1. Inovasi Produk pada café Javas Cycle sudah cukup baik, Namun adapun hal yang disarankan kepada café Javas Cycle untuk lebih ditingkatkan lagi pelayanan yang diberikan kepada pelanggan salah satunya dengan cara karyawan pada café Javas Cycle mengikuti pelatihan-pelatihan pelayanan yang diadakan oleh lembaga-lembaga terkait guna memberikan pengalaman atau ilmu yang lebih kepada karyawan agar inovasi produk pada café Javas Cycle lebih baik. Selain itu karyawan café Javas Cycle juga perlu meningkatkan kecepatan proses pembuatan pesanan ,dan selain itu pemilik juga harus bisa mengevaluasi usahanya tersebut untuk lebih baik lagi.

2. Untuk variabel Strategi Pemasaran indikator yang paling lemah yaitu akses menuju café Javas Cycle, terdapat hal yang disarankan agar pihak café Javas Cycle lebih aktif dan banyak bekerja sama dengan banyak pihak-pihak yang khususnya pada jasa transportasi umum dan tentunya lahan parkir juga harus memadai agar hubungan yang dijalin bisa berjalan baik.
3. Pengaruh inovasi produk dan strategi pemasaran terhadap keputusan pembelian pada café Javas Cycle terbilang baik, pada kondisi ini seharusnya bisa dimanfaatkan untuk lebih oleh pihak café untuk menarik pelanggan baru dengan cara menjalin hubungan dengan komunitas-komunitas atau promo- promo yang bisa menarik pengunjung agar café Javas Cycle lebih siap menghadapi pesaing-pesaing lainnya yang mungkin akan bertambah banyak.