

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh kualitas produk, fasilitas tempat dan media sosial terhadap keputusan pembelian konsumen di Cafe Latera Jambi dapat di simpulkan:

1. Kualitas produk memiliki pengaruh yang sangat signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. Hal ini terbukti pada nilai signifikan sebesar $< 0,001$ yang di mana lebih kecil dari 0,05 artinya variabel kualitas produk sangat berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.
2. Fasilitas tempat memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. Hal ini terbukti pada nilai signifikan sebesar 0,018 yang di mana lebih kecil dari 0,05 artinya variabel fasilitas tempat berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.
3. Media sosial memiliki pengaruh yg sangat signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. Hal ini terbukti pada nilai signifikan sebesar $< 0,001$ yang di mana lebih kecil dari 0,05 artinya variabel media sosial sangat berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.
4. Secara simultan kualitas produk, fasilitas tempat dan media sosial berpengaruh positif dan sangat signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di Cafe Latera Jambi. Hal ini terbukti pada nilai signifikan $< 0,001$

yang di mana nilai tersebut lebih kecil dari 0,05 artinya secara nyata meningkatkan keputusan pembelian konsumen.

5.2 Saran

1. Peningkatan Kualitas Produk

Memastikan standar produk yang konsisten berdasarkan kuesioner responden yang memberikan masukan di mana banyak yg berkomentar tentang stok produk yang kosong. Ketersediaan semua menu harus dijamin agar pelanggan tidak merasa kecewa, dengan memastikan manajemen stok yang baik dan perencanaan yang matang, sehingga setiap menu favorit maupun menu lainnya selalu tersedia untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan pelanggan.

2. Peningkatan Fasilitas Tempat

Untuk meningkatkan kenyamanan pelanggan berdasarkan hasil kuesioner sekitar 30% responden yang memberikan masukan dalam hal fasilitas tempat yang di maksud adalah ruangan indor yang kurang memadai, banyak nya anak tangga yang harus di naiki dan kursi nya kurang nyaman. fasilitas tempat harus menjadi prioritas utama yang senantiasa dijaga dan ditingkatkan. Selain itu, perluasan area indoor menjadi solusi penting, terutama untuk mengatasi kendala saat musim hujan. Dengan menyediakan ruang indoor yang lebih luas, pelanggan tidak lagi perlu khawatir terganggu oleh cuaca buruk, sehingga mereka dapat tetap menikmati suasana dengan nyaman tanpa merasa terbatas oleh kapasitas tempat yang ada dan memberikan fasilitas tempat duduk sofa yang lebih nyaman.

3. Pengoptimalan Media Sosial

Memanfaatkan strategi pemasaran digital yang lebih kreatif, seperti konten video interaktif, ulasan pelanggan, dan kolaborasi dengan influencer lokal untuk memperluas jangkauan pasar. Penjadwalan konten yang konsisten juga penting untuk menjaga kehadiran merek di platform digital.

4. Penguatan Hubungan Dengan Konsumen

Meningkatkan interaksi pelanggan caranya dengan melalui live ig, program loyalitas, diskon khusus, memberikan give away atau acara komunitas di Cafe Latera Jambi untuk membangun hubungan yang lebih kuat, yang pada akhirnya dapat mendorong pembelian berulang dan meningkatkan kepuasan pelanggan

5. Saran Bagi Peneliti Selanjutnya Harga Dan Pelayanan

Bagi peneliti selanjutnya dapat menambahkan variabel harga dan pelayanan untuk melihat pengaruhnya terhadap keputusan pembelian. Selain itu, penelitian dapat dilakukan pada segmen pasar yang berbeda atau memperdalam analisis peran media sosial dalam mendukung promosi. Kombinasi metode kualitatif dan kuantitatif juga dapat digunakan untuk mendapatkan wawasan yang lebih mendalam terkait faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pembelian.