

## BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

1. Karakteristik konsumen *coffee shop* Bacarito Kopi yaitu didominasi oleh pengunjung berjenis kelamin perempuan berusia 19-24 tahun, berstatus sebagai mahasiswa/pelajar dengan pendapatan perbulan sebesar kurang Rp. 1.500.000,00 dan hampir keseluruhan responden Bacarito Kopi bertempat tinggal >3 km.
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen yaitu faktor sosial dimana faktor sosial yang diukur dari indikator status/kedudukan, pengalaman keluarga dan pengaruh teman dapat diterima dan sesuai dengan latar belakang responden dalam pengambilan keputusan. faktor pribadi dimana faktor pribadi yang diukur dari indikator usia, gaya hidup, kepribadian, pekerjaan dan pendapatan. faktor psikologi dimana faktor psikologi yang diukur dari indikator motivasi, persepsi dan dan pembelajaran.

### A. Saran

1. Bacarito Kopi diharapkan untuk tetap mempertahankan dan meningkatkan kualitas pelayanan yang ditawarkan kepada konsumen.
2. Ditinjau dari pekerjaan dan lokasi responden, mayoritas responden adalah pelajar/mahasiswa dengan lokasi > 3 km, peneliti ingin menyarankan kepada pihak Bacarito Kopi untuk lebih dekat dengan para konsumennya terutama kalangan pelajar/mahasiswa dengan membuka *coffee shop* di area sekitaran kampus dan sekolah-sekolah agar para pelajar/mahasiswa yang ingin menikmati makanan dan minuman di Bacarito Kopi tidak harus pergi jauh berkunjung ke Bacarito Kopi.