

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian dan pembahasan tentang pengaruh kualitas layanan, lokasi dan harga terhadap keputusan pembelian pelanggan Olo Coffee. Seperti yang sudah diuraikan dalam bab sebelumnya, maka peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Kualitas layanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pelanggan Olo Coffee. Semakin baik kualitas pelayanan yang diberikan, semakin besar peluang bagi pelanggan untuk melakukan pembelian
2. Lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pelanggan Olo Coffee. Semakin pelanggan memilih lokasi yang mendekati dapat meningkatkan daya tarik Olo Coffee serta mendorong keputusan pembelian pelanggan secara lebih efektif.
3. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pelanggan Olo Coffee. Semakin harga yang lebih terjangkau cenderung meningkatkan permintaan konsumen terhadap suatu produk dan peningkatan keputusan pembelian serta daya saing cafe lainnya.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil peneliti dan kesimpulan yang telah diperoleh, berikut adalah beberapa saran yang dapat diberikan :

5.2.1 Bagi Pihak Perusahaan

1. Berkaitan dengan variabel kualitas pelayanan, hal ini dapat dilihat dari survei yang menunjukkan banyaknya responden yang tidak setuju terhadap pertanyaan "Saya merasa Olo Coffee selalu menerima kritik dan saran dari pelanggan yang ingin mengajukan keluhan," hal ini menunjukkan bahwa

kualitas pelayanan juga memiliki peranan penting di Olo Coffee sebaiknya meningkatkan kualitas layanan bertujuan untuk respons terhadap kritik serta saran pelanggan melalui saluran komunikasi yang jelas dan responsif dapat meningkatkan kesan bahwa Olo Caffee benar-benar peduli dan terbuka terhadap pendapat pelanggan, sehingga mampu membangun loyalitas dan kepercayaan jangka panjang.

2. Berkaitan dengan variabel lokasi, hal ini dapat dilihat dari survei yang menunjukkan banyaknya responden yang tidak setuju terhadap pertanyaan "Saya memilih Olo Caffee karena memiliki tempat parkir yang luas untuk kendaraan roda dua atau roda empat," hal perlu sangat di perhatikan pada Olo Coffee untuk memastikan area parkir tetap tertata, aman, dan memadai untuk menampung kendaraan roda dua maupun roda empat, terutama saat jam ramai dan meningkatkan pada keputusan pembelian pelanggan
3. Berkaitan dengan variabel harga, hal ini dapat dilihat dari survei yang menunjukkan banyaknya responden yang tidak setuju terhadap pertanyaan "Saya percaya bahwa harga yang diberikan sesuai dengan kualitas yang ditawarkan oleh Olo Caffee," hal ini perlu memastikan bahwa kualitas harga harus selalu sebanding dengan harga yang ditawarkan agar pelanggan merasa puas dan percaya terhadap nilai yang diberikan oleh Olo Coffee dan pemberian promo atau diskon khusus dapat menjadi strategi efektif untuk menarik minat konsumen baru maupun mempertahankan pelanggan lama.
4. Berkaitan dengan variabel keputusan pembelian, hal ini dapat dilihat dari survei yang menunjukkan banyaknya responden yang tidak setuju terhadap pertanyaan "Saya memutuskan untuk mengunjungi Olo Caffee karena fasilitas yang diberikan lengkap," hal yang perlu diperhatikan oleh Olo Coffee yaitu perlu menjaga dan terus melengkapi fasilitas yang ada agar tetap mendukung kenyamanan dan kebutuhan pengunjung guna mendukung pertumbuhan usaha di masa depan.

5.2.2 Bagi Peneliti Selanjutnya

Disarankan untuk memperluas cakupan variabel yang diteliti, seperti promosi dan media sosial dapat mengembangkan topik ini dengan menggunakan metode penelitian yang lebih bervariasi, seperti pendekatan kualitatif selain itu penelitian dapat dilakukan dengan sampel yang lebih luas atau lokasi yang berbeda agar hasilnya lebih representatif. Diharapkan penelitian berikutnya dapat memberikan manfaat lebih besar bagi pengambilan keputusan.