

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan yang telah diuraikan pada bagian sebelumnya bahwa terdapat pengaruh antara ketiga variabel dimana kualitas pelayanan, *lifestyle*, dan *store atmosphere* terhadap pembelian di Cafe Alas Pacet Mojokerto. Adanya kualitas yang baik, dan gaya hidup nongkrong serta didukung store atmosphere yang sangat indah dan menarik mampu menimbulkan suatu pengaruh signifikan terutama pada pembelian konsumen. Hasil analisis mengacu pada hasil data yang didapat bahwa beberapa indikator yang digunakan sebagai acuan untuk optimasi kualitas pelayanan seperti : reliability, responsif, assurance, empati, tangibles. indikator dari lifestyle seperti : activity, interest, opinion. Serta indikator dari store atmosphere yaitu exterior, interior, dan layout yang sangat menarik sehingga menimbulkan pengaruh secara Bersama – sama atau simultan dan signifikansi terhadap variabel pembelian konsumen pada Cafe Alas Pacet Mojokerto. Maka dari itu, pembelian konsumen mampu dipengaruhi oleh variabel independent sebesar 65,5%, ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel kualitas pelayanan secara parsial atau individu mempengaruhi pembelian konsumen pada Cafe Alas Pacet Mojokerto.
2. Variabel *lifestyle* secara parsial atau individu mempengaruhi pembelian konsumen pada Cafe Alas Pacet Mojokerto.
3. Variabel *store atmosphere* secara parsial atau individu mempengaruhi pembelian konsumen pada Cafe Alas Pacet Mojokerto.

4. Variabel kualitas pelayanan, *lifestyle*, dan *store atmosphere* secara simultan atau bersama – sama mempengaruhi pembelian konsumen pada Cafe Alas Pacet Mojokerto.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai kualitas pelayanan, *lifestyle*, dan *store atmosphere* berpengaruh terhadap pembelian. Maka ada beberapa saran yang dapat diajukan peneliti, saran yang dapat diberikan peneliti adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan, Bagi penelitian ini menyatakan bahwa kualitas pelayanan, *lifestyle*, dan *store atmosphere* berpengaruh terhadap pembelian konsumen di Cafe Alas Pacet Mojokerto. Hendaknya Cafe Alas Pacet Mojokerto perlu meningkatkan kualitas pelayanan, karena dengan memiliki kualitas pelayanan yang lebih baik maka konsumen tidak akan berfikir dua kali untuk melakukan pembelian di Cafe Alas Pacet Mojokerto. Selain itu *lifestyle* juga sangat penting, karena dengan adanya tren – tren nongkrong di Cafe semakin banyak bermunculan khususnya di Mojokerto menunjukkan kemajuan dengan mengikuti tren saat ini agar dapat mempertimbangkan bagaimana dampak positif dan negatifnya apabila sering nongkrong di Cafe. Selain itu perusahaan juga perlu meningkatkan *store atmosphere*, karena dengan adanya *store atmosphere* yang lebih baik maka konsumen akan meningkatkan rasa kepercayaan untuk berkunjung dan membeli produk di Cafe Alas Pacet Mojokerto.

2. Bagi Peneliti selanjutnya, diharapkan suatu saat nanti lebih dapat mengeksplorasi permasalahan dan dapat menambahkan variabel – variabel yang mempengaruhi variabel pembelian konsumen.



