

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1.Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan teknik analisis data yang peneliti lakukan mengenai *lifestyle* dan fasilitas terhadap keputusan pembelian pada K.Viesta Café Kota Sukabumi, maka peneliti mengambil simpulan sebagai berikut :

1. Secara keseluruhan, berdasarkan perhitungan pengkategorian data diketahui bahwa nilai *lifestyle* berada diantara kriteria rendah dan sedang. Hal tersebut menunjukkan bahwa K.Viesta Café Kota Sukabumi dinilai belum mampu mengikuti mode dan gaya hidup masyarakat yang sedang berkembang saat ini. Hal ini diperkuat dengan jawaban sebagian responden yang memberikan penilaian bahwa K.Viesta Café kurang mengikuti gaya hidup konsumen saat ini yakni dari segi aktivitas, dimana aktivitas konsumen saat ini mengunjungi kafe tidak hanya sekedar untuk memenuhi kebutuhan akan makanan, namun juga dijadikan sebagai tempat untuk melakukan aktivitas seperti mengerjakan tugas atau pekerjaan (rapat/persentasi) di kafe yang saat ini sudah menjadi gaya hidup masyarakat terutama kaum muda, akan tetapi kafe tersebut belum mampu menunjang aktivitas konsumen dalam mengerjakan tugas atau pekerjaan di kafe. Selain itu konsumen pun berpendapat bahwa aktivitas di K.Viesta Kafe kurang menarik, salah

satunya yaitu dari segi hiburan. Saat ini konsumen sering mencari hiburan di kafe, akan tetapi di K.Viesta Kafe sendiri jarang mengadakan kegiatan acara hiburan seperti *live music*. *Live music* diadakan hanya sesekali pada event-event tertentu. Sehingga hal tersebut dapat menyebabkan keputusan pembelian menurun dan berdampak pada menurunnya jumlah konsumen di kafe tersebut.

2. Secara keseluruhan, berdasarkan perhitungan pengkategorian data diketahui bahwa nilai fasilitas berada diantara kriteria sedang dan rendah. Hal tersebut mengindikasikan bahwa fasilitas yang disediakan pihak K.Viesta Café dinilai belum mampu memenuhi keinginan konsumen. Mengingat saat ini kafe tidak hanya sekedar sebagai tempat pemenuhan kebutuhan biologis untuk memenuhi rasa lapar, namun juga dijadikan sebagai tempat untuk melakukan aktivitas seperti mengerjakan tugas kuliah atau pekerjaan seperti rapat dan persentasi di kafe akan tetapi fasilitas yaitu pada perlengkapan/perabotan yang dimiliki kafe dinilai belum lengkap oleh konsumen. Hal tersebut didukung dengan pernyataan konsumen yang menyebutkan bahwa fasilitas yang dimiliki K.Viesta Kafe belum lengkap yakni pada kelengkapan perabotan seperti tidak disediakan stop kontak di setiap meja, stop kontak hanya disediakan di beberapa spot saja, sehingga tidak semua pengunjung bisa menggunakannya dengan leluasa. Padahal fasilitas tersebut penting untuk mengisi daya baterai pada laptop yang mayoritas banyak dibawa oleh konsumen terutama anak muda untuk

mengerjakan tugas. Mereka mengerjakan tugas tidak hanya satu atau dua jam, maka dari itu keberadaan stop kontak di setiap meja dirasa perlu untuk mendukung konsumen dalam melakukan aktivitas mengerjakan tugas di kafe, fasilitas *free wifi* yang terkadang tidak stabil ,dan tidak adanya fasilitas *room presentation* yang berguna untuk melakukan rapat bersama kolega. Mengingat saat ini konsumen berkunjung ke kafe tidak hanya sekedar untuk memenuhi kebutuhan akan makanan, akan tetapi di era seperti sekarang ini banyak pula konsumen yang mengadakan rapat di kafe, sehingga keberadaan *room presentation* dirasa perlu untuk mendukung konsumen dalam mengadakan rapat di kafe. Maka dari itu jika K.Viesta Kafe ingin tetap *survive* dalam mencari *profit* yang baik, lebih menekankan dalam kebiasaan aktivitas konsumennya guna bisa lebih berinovasi lebih baik lagi dari yang diinginkan oleh konsumen.

3. Secara keseluruhan, berdasarkan perhitungan pengkategorian data diketahui bahwa nilai keputusan pembelian berada diantara kriteria rendah dan sedang. Hal tersebut mengindikasikan bahwa keputusan pembelian yang dilakukan konsumen di K.Viesta Café masih belum maksimal. Dimana sebagian besar responden menyatakan tidak setuju mengenai seringnya melakukan pembelian di K.Viesta Cafe . Hal ini harus menjadi bahan evaluasi bagi kafe, karena apabila konsumen jarang bahkan tidak pernah berminat untuk mengunjungi kafe bisa dipastikan jumlah *income* yang diperoleh kafe akan semakin berkurang sehingga

pencapaian tujuan akan terhambat dan mengalami kebangkrutan. Maka dari itu melihat persaingan industri kafe yang semakin ketat, bisnis kafe perlu memperhatikan apa saja yang perlu diberikan dan ditingkatkan kepada konsumen, hal tersebut bisa dilakukan dengan memberikan fasilitas yang dapat memenuhi kebutuhan serta menunjang aktivitas konsumen saat berkunjung ke kafe, mengingat saat ini konsumen berkunjung ke kafe tidak hanya sekedar memenuhi kebutuhan pangan, tetapi juga dijadikan sebagai tempat untuk melakukan aktivitas lain seperti mengerjakan tugas atau mencari hiburan. Sehingga penyediaan fasilitas pendukung dirasa perlu untuk mendukung aktivitas konsumen di kafe. Sehingga dengan memfokuskan pada kebutuhan dan keinginan konsumen, diharapkan K.Viesta Cafe dapat meningkatkan keputusan pembelian oleh konsumen.

4. *Lifestyle* dan fasilitas terhadap keputusan pembelian pada K.Viesta Café Kota Sukabumi memiliki pengaruh positif dan signifikan, hal tersebut dapat disimpulkan setelah menganalisis data data dan pengujian hipotesis.

5.2. Saran

Berdasarkan simpulan di atas, maka peneliti memberikan saran kepada K.Viesta Café Kota Sukabumi. Adapun beberapa saran tersebut sebagai berikut :

1. K.Viesta Café diharapkan dapat lebih mengikuti mode dan gaya hidup yang sedang berkembang saat ini, agar menjadi daya tarik bagi konsumen untuk berkunjung ke kafe .Kafe dituntut untuk tidak hanya fokus dalam hal

menyediakan makanan saja, tetapi juga, memperhatikan hal-hal lain, salah satunya seperti lebih rutin diadakannya *live music* di kafe, mengingat saat ini kafe menjadi salah satu alternatif tempat untuk mencari hiburan yang cukup banyak dipilih oleh masyarakat perkotaan. Selain itu kafe pun dituntut untuk dapat memenuhi kebutuhan konsumen pada saat melakukan aktivitas mengerjakan tugas atau pekerjaan di kafe, mengingat saat ini konsumen berkunjung ke kafe tidak hanya sekedar untuk memenuhi kebutuhan akan makanan, tetapi juga dijadikan sebagai tempat untuk melakukan aktivitas seperti mengerjakan tugas atau pekerjaan. Maka dari itu jika kafe ingin tetap *survive* dalam mencari *profit* yang baik, pihak kafe dituntut untuk lebih menekankan dalam kebiasaan aktivitas konsumennya guna bisa lebih berinovasi lebih baik lagi dari yang diinginkan oleh konsumen.

2. Saat ini kafe tidak hanya sekedar sebagai tempat pemenuhan kebutuhan biologis untuk memenuhi rasa lapar, namun juga dijadikan sebagai tempat untuk melakukan aktivitas seperti mengerjakan tugas kuliah atau pekerjaan seperti rapat dan persentasi di kafe, maka dari itu K.Viesta Café dituntut untuk dapat menyediakan fasilitas, yakni pada kelengkapan perabotan seperti disediakannya stop kontak di setiap meja, stop kontak tidak hanya disediakan di beberapa spot saja, sehingga semua pengunjung bisa menggunakannya dengan leluasa. Mengingat fasilitas tersebut penting untuk mengisi daya baterai pada laptop yang mayoritas banyak dibawa oleh konsumen terutama anak muda untuk mengerjakan tugas. Mereka

mengerjakan tugas tidak hanya satu atau dua jam, maka dari itu keberadaan stop kontak pada setiap meja dirasa perlu untuk mendukung konsumen dalam melakukan aktivitas mengerjakan tugas di kafe, jaringan *free wifi* yang terkadang tidak stabil, dan disediakan fasilitas *room presentation* yang berguna untuk melakukan rapat bersama kolega. Mengingat saat ini konsumen berkunjung ke kafe tidak hanya sekedar untuk memenuhi kebutuhan akan makanan, akan tetapi di era seperti sekarang ini banyak pula konsumen yang mengadakan rapat di kafe sehingga keberadaan *room presentation* dirasa perlu untuk mendukung konsumen dalam mengadakan rapat di kafe. Maka dari itu jika K.Viesta Kafe ingin tetap *survive* dalam mencari *profit* yang baik, lebih menekankan dalam kebiasaan aktivitas konsumennya guna bisa lebih berinovasi lebih baik lagi dari yang diinginkan oleh konsumen.

3. K.Viesta Cafe harus dapat menarik minat konsumen agar selalu berminat melakukan frekuensi pembelian di kafe. Hal ini harus menjadi bahan evaluasi bagi kafe, karena apabila konsumen jarang bahkan tidak pernah berminat untuk mengunjungi kafe bisa dipastikan jumlah *income* yang diperoleh kafe akan semakin berkurang sehingga pencapaian tujuan akan terhambat dan mengalami kebangkrutan. Maka dari itu melihat persaingan industri kafe yang semakin ketat, bisnis kafe perlu memperhatikan apa saja yang perlu diberikan dan ditingkatkan kepada konsumen, hal tersebut bisa dilakukan dengan memberikan fasilitas yang dapat memenuhi kebutuhan serta menunjang aktivitas konsumen saat berkunjung ke kafe, mengingat saat

ini konsumen berkunjung ke kafe tidak hanya sekedar memenuhi kebutuhan pangan, tetapi juga dijadikan sebagai tempat untuk melakukan aktivitas lain seperti mengerjakan tugas atau mencari hiburan. Sehingga penyediaan fasilitas pendukung dirasa perlu untuk mendukung aktivitas konsumen di kafe. Sehingga dengan memfokuskan pada kebutuhan dan keinginan konsumen, diharapkan K.Viesta Cafe dapat meningkatkan keputusan pembelian oleh konsumen.