**BAB V**

**KESIMPULAN DAN SARAN**

**5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan Pengaruh Gaya Hidup, Varian Produk Dan Layanan Terhadap Keputusan Pembeli Di Lucha *Coffe* Medan Johor, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Gaya Hidupberpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Lucha *Coffe* Medan Johor dengan nilai t-hitung > t-tabel (5,569 > 1,9912) dan signifikan sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05.

2. Varian Produkberpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Lucha *Coffe* Medan Johor dengan nilai t-hitung > t-tabel (6,632 > 1,9912) dan signifikan sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05.

3. Pelayananberpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Lucha *Coffe* Medan Johor dengan nilai t-hitung > t-tabel (2,745 > 1,9912) dan signifikan sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05.

4. Gaya hidup, varian produk dan pelayanan berpengaruh secara serentak (simultan) terhadap variabel keputusan pembelian di Lucha *Coffe* Medan Johor dengan nilai Fhitung (58,744) > Ftabel (2,72), dan nilai signifikansi sebesar 0,000 < 0,05.

**5.2 Saran**

Dari hasil penelitian tersebut maka peneliti akan memberikan saran yang berkaitan dengan penelitian yang telah dilakukan untuk dijadikan masukan dan bahan pertimbangan yang berguna bagi pihak -pihak yang berkepentingan sebagai penyempurnaan penelitian selanjutnya. Beberapa saran tersebut adalah :

1. Agar Lucha *Coffee* bisa menjadi bagian dari gaya hidup, fokuslah pada menciptakan konsep yang lebih dari sekadar menikmati kopi. Lucha *Coffe* bisa mengintegrasikan elemen community hub, di mana Lucha *Coffe* menjadi tempat berkumpul untuk berbagai aktivitas seperti acara seni, diskusi, atau kegiatan produktif. Selain itu, buatlah suasana yang mendukung para digital atau pekerja jarak jauh dengan menyediakan area yang nyaman, akses Wi-Fi cepat, dan minuman yang bisa menemani konsumen sepanjang hari.
2. Lucha *Coffee* dapat memperbaiki varian produk seperti mempertimbangkan untuk memperluas menu dengan menambahkan pilihan minuman non-kopi seperti teh premium, minuman herbal, atau smoothies untuk menarik pelanggan yang tidak minum kopi. Selain itu, variasi kopi dengan campuran rasa unik, seperti menggunakan bahan lokal misalnya gula aren, pandan, atau kelapa, bisa memperkaya pengalaman rasa tanpa meninggalkan akar lokalnya. Menghadirkan menu musiman yang mengikuti tren atau bahan-bahan segar juga bisa menjaga antusiasme pelanggan dan menciptakan eksklusivitas. Tidak lupa, memperluas variasi makanan ringan atau makanan pendamping kopi seperti croissant, roti artisan, atau cake lokal juga dapat memperkuat daya tarik Lucha Coffee sebagai tempat yang cocok untuk segala suasana.
3. Untuk memperbaiki kualitas pelayanan di Lucha *Coffee*, penting untuk fokus pada standar layanan pelanggan, termasuk sikap ramah, cepat tanggap, dan kemampuan berkomunikasi yang baik. Staf harus mampu menjelaskan menu dengan detail serta memberikan rekomendasi sesuai selera pelanggan.
4. Untuk meningkatkan keputusan pembelian di Lucha *Coffee*, perlu dilakukan pendekatan terpadu yang menyelaraskan gaya hidup, varian produk, dan kualitas pelayanan. Pertama, jadikan Lucha *Coffee* sebagai bagian dari gaya hidup dengan menciptakan pengalaman unik, seperti ruang kerja bersama yang nyaman bagi pekerja jarak jauh atau acara komunitas yang melibatkan pelanggan. Kedua, perbaiki varian produk dengan menambahkan minuman non-kopi dan menu makanan lokal yang menggugah selera, sehingga menarik lebih banyak segmen pelanggan. Terakhir, tingkatkan kualitas pelayanan dengan memastikan staf yang ramah dan respon cepat terhadap umpan balik pelanggan. Dengan menyelaraskan ketiga elemen ini, Lucha *Coffee* akan menciptakan pengalaman yang berkesan dan meningkatkan loyalitas pelanggan serta mendorong pembelian berulang.