

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan beberapa hasil pengolahan data dan analisis yang berkaitan dengan rumusan masalah dalam penelitian ini, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Gaya hidup konsumen pada Loji Cafe dan Resto Kediri termasuk dalam kategori cukup. Hal ini dibuktikan dengan rata-rata (Mean) senilai 37,32 yang berada di antara skor 33,417 dan 38,583.
2. Keputusan pembelian pada konsumen Loji Cafe dan Resto Kediri termasuk dalam kategori cukup. Hal ini dibuktikan dengan rata-rata (Mean) senilai 37,32 yang berada di antara skor 33,417 dan 38,583.
3. Terdapat pengaruh gaya hidup konsumen terhadap keputusan pembelian konsumen produk Loji Cafe dan Resto Kediri. Berdasarkan data, diperoleh nilai Sig. = .005, berarti nilai Sig.< dari kriteria signifikan (.05). Dengan demikian model persamaan regresi berdasarkan data penelitian adalah signifikan, atau terdapat pengaruh yang signifikan antara Gaya Hidup Konsumen terhadap keputusan pembelian. Nilai KD yang diperoleh adalah ,761 Sehingga dapat ditafsirkan bahwa variabel Gaya Hidup Konsumen memiliki pengaruh kontribusi sebesar 76,1% terhadap variabel keputusan pembelian.

## **B. Saran**

Saran yang diberikan sebagai berikut:

1. Gaya hidup merupakan variabel yang memiliki pengaruh positif terhadap keputusan pembelian pada Loji Cafe dan Resto Kediri. Oleh karena itu, pihak Loji Cafe dan Resto Kediri harus dapat menjaga kualitas produknya dan menciptakan produk yang lebih kreatif dan inovatif bagi para konsumen agar dapat mempertahankan konsumennya..
2. Penempatan posisi gaya hidup konsumen diwakili oleh merek. Jadi ketika sudah berhadapan langsung dengan konsumen, strategi merek adalah strategi pemasar itu sendiri.