

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Simpulan

Berdasarkan dari hasil analisis data dan intreprastasi hasil penelitian dan pembahasan hasil yang telah disampaikan sebelumnya, maka dapat di kemukakan beberapa kesimpulan dari hasil penelitian di Sudut Kopi Batam:

1. Diferensiasi berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen. Hal ini dibuktikan dengan nilai  $T_{hitung} > T_{tabel}$  ( $3,915 > 1,657$ ) dengan tingkat signifikan ( $0,000 < 0,05$ ).
2. Positioning berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen. Hal ini dibuktikan dengan nilai  $T_{hitung} > T_{tabel}$  ( $2,872 > 1,657$ ) dengan tingkat signifikan ( $0,005 < 0,05$ ).
3. Diferensiasi dan positioning berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap minat beli konsumen (Sig.  $0,000 < 0,05$ ) dengan nilai  $T_{hitung} > T_{tabel}$  ( $19,485 > 3,07$ ) dan R Square sebesar 0,250 atau 25 % sisanya dipengaruhi faktor lain sebesar 75 % .

#### 5.2. Saran – saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis akan memberikan saran-saran sebagai berikut :

1. Sudut Kopi Batam diharapkan dapat menciptakan diferensiasi yang kuat dengan memperhatikan tentang ciri khas, nilai, citra, dan harga yang terjangkau sehingga dapat menarik minat beli konsumen.
2. Sudut Kopi Batam diharapkan dapat memperhatikan variabel-variabel lain guna untuk meningkatkan minat beli konsumen seperti keinginan, kepuasan konsumen, keyakinan dan motivasi. Dengan variabel-variabel ini, diharapkan Sudut Kopi Batam dapat menarik keinginan calon konsumen serta konsumen tetap untuk melakukan pembelian produk Sudut Kopi Batam sehingga konsumen terdorong membeli dan mengkonsumsinya.