

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Sistem pembelian minuman kopi di Beli Kopi secara online melalui Go-food dari sisi konsumen di mulai dari konsumen mendownload aplikasi Gojek terlebih dahulu, membuka fitur Go-food, pencarian store Beli Kopi, memilih outlet terdekat, memilih menu, input menu, konfirmasi orderan, memilih metode pembayaran, klik delivery order, menunggu kurir datang antar pesanan. Sistem pembelian minuman kopi di Beli Kopi secara online melalui Go-food dari sisi store di mulai dari menerima pesanan, mencari driver, menyiapkan pesanan, pemberian pin ke driver, menyerahkan pesanan konsumen ke driver.
2. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepercayaan dan minat beli, Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepercayaan dan minat beli, Kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli minuman kopi di Beli Kopi secara online melalui Go-food. Harga dan Promosi melalui kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli minuman kopi di Beli Kopi secara online melalui Go-food.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka saran yang diajukan oleh penulis sebagai berikut :

### 1. Perusahaan

Perusahaan Beli Kopi dapat menjaga stabilitas kepercayaan konsumen terhadap harga produknya dengan menjaga kualitas produk dan pelayanan dari Beli Kopi sesuai dengan harga yang diberikan dan apabila terjadi peningkatan harga maka diikuti dengan peningkatan kualitas produk, hal ini dikarenakan konsumen lebih menyukai harga produk yang sesuai dengan manfaat yang diharapkan. Selain itu *Go-food* dan Beli Kopi diharapkan memanfaatkan media pemberian voucher promosi kepada pengguna sebagai sarana promosi. Selanjutnya, perusahaan Beli Kopi diharapkan melakukan inovasi terhadap bentuk promosi penjualan yang dilakukannya seperti paket bundling yang berbeda setiap beberapa bulan sekali, pemberian voucher potongan harga, hal ini dikarenakan bentuk promosi penjualan sangat menarik minat konsumen untuk melakukan pembelian. Kemudian perusahaan Beli Kopi dan *Go-food* dapat mempertahankan dan terus meningkatkan pelayanannya seperti memberikan kemasan yang aman sehingga tidak timbul keluhan dari konsumen yang selanjutnya dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap Beli Kopi dan *Go-food* terus terjaga dan meningkat.

### 2. Penelitian selanjutnya

Penelitian selanjutnya diharapkan dapat membahas mengenai pengaruh variabel lain yang belum diteliti yang berkaitan dengan minat beli minuman

atau *coffee shop* seperti kualitas produk, gaya hidup, *customer experience*, dll.

Sehingga hasil penelitian ini dapat berkembang dan lebih maksimal.