

V. SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah dijelaskan dapat diambil kesimpulan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1. Karakteristik konsumen *Swakarja Coffe Space* di Gresik adalah laki-laki dengan rentang usia 20-35 tahun, bekerja sebagai karyawan swasta, dengan latar belakang pendidikan terakhir SMA/SMK, memiliki pendapatan Rp. 2.600.000 - Rp 5.000.000/bulan dan pengeluaran Rp. 1.100.000 - Rp 2.500.000/bulan, memiliki jarak tempuh dari rumah ke *Swakarja Coffe Space* sejauh 1-5 km serta datang ke *Swakarja Coffe Space* sebanyak 3-5 kali/bulan.
2. Hasil Uji F didapat nilai F hitung 40.730 terdapat pengaruh antara faktor Demografis, Geografis, dan Psikografis terhadap variabel volume penjualan *Swakarja Coffe Space* di Gresik secara simultan. Dari hasil uji T secara parsial terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dari variabel demografi (t hitung 3.334) terhadap volume penjualan *Swakarja Coffe Space*. Sedangkan faktor Geografis (t hitung 0.719), dan Psikografis (t hitung 0.893) secara parsial tidak berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan *Swakarja Coffe Space*.

5.2 Saran

Saran yang dapat diberikan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Pihak *Swakarja Coffe Space* di harapkan dapat menerapkan strategi yang tepat untuk dapat melayani seluruh pelanggan pada *Swakarja Coffe Space* yang jumlahnya tidak sedikit yang memiliki kebutuhan dan keinginan yang berbeda-beda dan pihak *Swakarja Coffe Space* harus peka terhadap setiap

perubahan yang terjadi, baik dari permintaan konsumen maupun persaingan yang semakin banyak.

2. Semakin meningkatnya persaingan di dunia industri khususnya industri cafe, di harapkan pihak *Swakarja Coffe Space* dapat meningkatkan efektivitas dalam penerapan STP (segmentasi pasar, target pasar, dan posisi pasar) sebagai penunjang dalam peningkatan penjualan yang telah di capai.