

SKRIPSI

**PENGARUH PRODUK, HARGA, DAN LOKASI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN DI KALA COFFEE & SOCIETY
YOGYAKARTA**



Oleh :

ALIFAH NUR FIKAWATI

317101031

**PROGRAM STUDI PENGELOLAAN PERHOTELAN
SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMPTA
YOGYAKARTA**

2022

SKRIPSI
PENGARUH PRODUK, HARGA, DAN LOKASI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN DI KALA COFFEE & SOCIETY
YOGYAKARTA



Untuk memenuhi Syarat Guna Memperoleh
Derajat Sarjana Terapan Pariwisata

Oleh :

ALIFAH NUR FIKAWATI

317101031

PROGRAM STUDI PENGELOLAAN PERHOTELAN
SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMPTA
YOGYAKARTA

2022

HALAMAN PENGESAHAN

PENGARUH PRODUK, HARGA, DAN LOKASI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN DI KALA COFFEE & SOCIETY
YOGYAKARTA



Oleh :
ALIFAH NUR FIKAWATI
317101031

Telah disetujui oleh :

Pembimbing I

Dra. Emy Mulvantari, M.M
NIDN. 0026046101

Pembimbing II

Hermawan Prasetyanto, S.ST., S.Sos., M.M
NIDN. 0516057102

Mengetahui,
Ketua Program Studi

Hermawan Prasetyanto, S.ST., S.Sos., M.M
NIDN. 0516057102

BERITA ACARA UJIAN

**PENGARUH PRODUK, HARGA, DAN LOKASI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN DI KALA COFFEE & SOCIETY
YOGYAKARTA**

Oleh :

ALIFAH NUR FIKAWATI

NOMOR MAHASISWA 317101031

Telah Dipertahankan di Depan Tim Penguji dan Dinyatakan Lulus

Pada Tanggal: 25 Maret 2022

TIM PENGUJI

Penguji Utama : Yudi Setiaji, S.H., M.M. :
NIDN. 0508066401

Penguji I : Dra. Enay Mulvantari, M.M. :
NIDN. 0026046101

Penguji II : Hermawan Prasetyanto, S.ST., S.Sos., M.M. :
NIDN. 0516057102

Mengetahui,

Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta



PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Alifah Nur Fikawati

NIM : 317101031

Program Studi : D.IV Pengelolaan Perhotelan

Judul Skripsi : Pengaruh Produk, Harga, Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Di Kala Coffee & Society Yogyakarta

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini benar-benar karya saya sendiri, sepanjang pengetahuan saya, tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isi sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak manapun.

Yogyakarta, 25 Maret 2022

A 10,000 Rupiah Indonesian postage stamp is placed over the signature. The stamp features the Garuda Pancasila emblem and the text 'KETERANGAN' and 'METERAL TEMBUK'. The serial number '04166A.02723375020' is visible at the bottom of the stamp.

Alifah Nur Fikawati

HALAMAN MOTTO

“Kalau ingin melakukan perubahan jangan tunduk terhadap kenyataan, asalkan kamu yakin di jalan yang benar maka lanjutkan”

-KH. Abdurrahman Wahid-

“Pada akhirnya, ini semua hanyalah permulaan”

-Nadin Amizah-

HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya yang tiada henti, sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik sebagaimana mestinya. Rasa bangga, bahagia, dan ucapan terima kasih penulis curahkan kepada orang-orang tersayang atas doa dan dukungannya. Penelitian ini tidak akan berjalan dengan baik apabila tidak ada dukungan dari berbagai pihak, saya persembahkan penelitian ini kepada :

1. Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini.
2. Kepada kedua orang tua saya, Bapak Arifin dan Ibu Fatmiyati serta kedua adik saya, Dwiki Rio Septiano dan Fathan Haaziq Athaya yang selalu mendoakan, memberikan dukungan moril serta materil, dan selalu menasehati penulis untuk menjadi lebih baik. Terima kasih untuk segala dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, semoga jalan untuk membahagiakan kalian selalu ada dan dimudahkan.
3. Kepada Dimas Bangkit Satriawan, terima kasih atas keikhlasan memberikan bahunya untuk bersandar, selalu mendukung, memberi perhatian, membersamai dan percaya kepada penulis.
4. Kepada sahabat dan seluruh teman-teman penulis yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Terima kasih atas pengalaman dan seluruh pandangan baru tentang kehidupan. Semoga hubungan baik ini terjalin sampai kapanpun.

5. Kepada seluruh dosen dan karyawan Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta atas ilmu yang bermanfaat dan bantuannya kepada penulis selama masa perkuliahan.
6. Kepada seluruh tim Kala Coffee And Society yang telah membantu dan memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian.
7. Kepada para responden yang telah bersedia membantu dan meluangkan waktunya dalam pengisian kuesioner.
8. *Last but not least, i wanna thank me, i wanna thank me for believing in me, for doing all this hard work, i wanna thank me for having no days off, i wanna thank me for never quitting, i wanna thank me for just being me at all time.*

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dilakukan sebagai syarat untuk mencapai gelar Sarjana Terapan Pariwisata pada Program Studi Pengelolaan Perhotelan di Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta.

Penulis menyadari penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang turut berperan atas terwujudnya skripsi ini. Untuk itu ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada :

1. Dra. Enny Mulyantari, M.M selaku pembimbing I yang telah dengan sabar dan bijaksana dalam memberikan ilmu, bimbingan serta arahan dalam penulisan skripsi ini.
2. Hermawan Prasetyanto, S.Sos., S.ST., M.M selaku ketua jurusan dan pembimbing II yang telah dengan sabar dan bijaksana dalam memberikan ilmu, bimbingan serta arahan dalam penulisan skripsi ini.
3. Yudi Setiaji, S.H., M.M. selaku penguji utama yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menjelaskan isi skripsi ini secara keseluruhan.
4. Drs. Prihatno, M.M selaku Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian.

5. Bapak Ibnu Khamais dan Ibu Astrid Anisah selaku *owner* Kala Coffee And Society yang telah memberikan penulis kesempatan dan izin untuk melakukan penelitian.

Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna karena keterbatasan kemampuan dan pengalaman. Penulis mengharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun. Semoga skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi semua pihak.

Yogyakarta, 25 Maret 2022

Alifah Nur Fikawati

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
BERITA ACARA UJIAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
ABSTRAK	xvi
ABSTRACT	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Batasan Masalah.....	4
D. Tujuan Penelitian.....	5
E. Manfaat Penelitian.....	5
BAB II LANDASAN TEORI DAN HIPOTESIS	7
A. Landasan Teori	7
1. Produk	7
2. Harga	9
3. Lokasi	11
4. Keputusan Pembelian	13
B. Kerangka Pemikiran	22
C. Penelitian Terdahulu	23

D. Hipotesis.....	26
BAB III METODE PENELITIAN	27
A. Metode Penelitian.....	27
1. Jenis Penelitian	27
2. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	27
3. Populasi dan Sampel.....	28
a. Populasi	28
b. Sampel.....	28
4. Variabel dan Definisi Operasional Penelitian.....	30
a. Jenis Variabel Penelitian	30
b. Definisi Operasional Variabel	31
5. Metode Pengumpulan Data	33
a. Jenis Instrumen.....	33
b. Uji Kelayakan Instrumen.....	35
6. Metode Analisis Data	38
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	45
A. Gambaran Objek Penelitian.....	45
1. Gambaran Umum	45
2. Sejarah Singkat Kala Coffee And Society.....	45
B. Karakteristik Responden	46
1. Karakteristik Responden Penelitian.....	46
a. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	47
b. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	48
c. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan.....	48
d. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	49
e. Karakteristik Responden Berdasarkan Frekuensi Membeli	50
C. Hasil Uji Kelayakan Instrumen	50
1. Uji Validitas	50
2. Uji Reliabilitas.....	54
D. Hasil Analisa Data.....	55
1. Uji Asumsi Klasik	55

a. Uji Normalitas	55
b. Uji Multikolonieritas	58
c. Uji Heteroskedastisitas	59
2. Analisis Regresi Linier Berganda.....	60
3. Uji t (Parsial)	62
4. Uji F (Simultan).....	64
5. Koefisien Determinasi (R^2)	65
E. Pembahasan	66
BAB V PENUTUP.....	73
A. Kesimpulan.....	73
B. Saran atau Rekomendasi	74
DAFTAR PUSTAKA	77
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel.....	31
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	47
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	48
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan	48
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	49
Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Frekuensi Membeli.....	50
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Variabel Produk	51
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Variabel Harga	52
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Variabel Lokasi.....	53
Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian.....	53
Tabel 4.10 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Penelitian	54
Tabel 4.11 Hasil Uji Normalitas	55
Tabel 4.12 Hasil Uji Multikolonieritas	58
Tabel 4.13 Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	60
Tabel 4.14 Hasil Uji F.....	65
Tabel 4.15 Nilai Koefisien Determinasi.....	66

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	23
Gambar 4.1 Histogram Display Normal Curve	56
Gambar 4.2 Grafik Normal P-Plot	57
Gambar 4.3 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	59

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Izin Penelitian untuk Kala Coffee And Society
- Lampiran 2 Surat Pelaksanaan Penelitian dari Kala Coffee And Society
- Lampiran 3 Kuesioner Penelitian
- Lampiran 4 Tabulasi Data
- Lampiran 5 Hasil Output SPSS
- Lampiran 6 Dokumentasi
- Lampiran 7 Lembar Bimbingan

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “Pengaruh Produk, Harga, dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Di Kala Cofee & Society Yogyakarta” bertujuan untuk mengetahui pengaruh yang diberikan oleh variabel independen yaitu produk, harga, dan lokasi secara parsial dan secara simultan terhadap variabel dependen yaitu keputusan pembelian pada Kala Coffee & Society.

Jenis penelitian ini berupa penelitian kuantitatif. Sampel yang digunakan pada penelitian ini berjumlah 100 orang dengan menggunakan teknik sampel *purposive sampling*. Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu wawancara, kuesioner dengan skala likert menggunakan *google form*, dan dokumentasi. Pengujian instrumen menggunakan uji validitas dan uji reliabilitas, pengujian analisis data menggunakan teknik analisis regresi linier berganda. Data tersebut diolah dengan menggunakan *software* komputer “SPSS 26”.

Dari hasil pengolahan data dengan SPSS didapatkan bahwa data kuesioner valid, reliabel, normal, bebas dari multikolinearitas dan bebas dari heteroskedastisitas. Untuk hasil uji regresi linier berganda didapatkan persamaan $Y = 4,232 + 0,320 X_1 + 0,307 X_2 + 0,149 X_3$ dan nilai koefisien determinasi *Adjusted R Square* sebesar 0,541 atau 54,1% yang berarti keputusan pembelian dipengaruhi variabel produk, harga, dan lokasi sebesar 54,1%. Dari hasil uji t diketahui nilai t hitung $X_1=2,422$, $X_2=3,267$ dan $X_3=1,262$ sedangkan t tabel sebesar 1,984. Sehingga variabel produk dan harga memiliki pengaruh parsial terhadap keputusan pembelian, sedangkan lokasi tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Dari hasil uji F diketahui bahwa nilai F hitung sebesar 39,966 lebih besar dari F table 2,70. Sehingga variabel produk, harga, dan lokasi berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian.

Kata kunci: Produk, Harga, Lokasi, Keputusan pembelian

ABSTRACT

This research entitled "The Effect of Product, Price, and Location on Consumer Purchase Decisions at Kala Coffee and Society Yogyakarta" aims to determine the effect given by the independent variables namely product, price, and location partially and simultaneously on the dependent variable namely purchasing decisions at Kala Coffee And Society.

This type of research is in the form of quantitative research. The sample used in this study amounted to 100 people using purposive sampling technique. The data collection used in this study were interviews, questionnaires with a likert scale using google form, and documentation. Testing the instrument using validity and reliability testing, testing data analysis using multiple linear regression analysis techniques. The data is processed using computer software "SPSS 26".

From the results of data processing with SPSS, it was found that the questionnaire data was valid, reliable, normal, free from multicollinearity and free from hesteroscedasticity. For the results of multiple linear regression, the equation $Y = 4,232 + 0,320 X1 + 0,307 X2 + 0,149 X3$ and the value of the Adjusted R Square coefficient of determination is 0,541 or 54,1%, which means that purchasing decisions are influenced by product, price, and location by 54,1%. From the results of the t test, it is known that the t arithmetic value of $X1=2,422$, $X2=3,267$ dan $X3=1,262$ while the t table is 1,984. So that product and price variables have a partial effect on purchasing decisions, while location has no effect on purchasing decisions. From the results of the F test, it is known that the t arithmetic value of 39,966 bigger than F table 2,70. So that the product, price, and location variables have a simultaneous effect on purchasing decisions.

Keywords: Product, Price, Location, Consumer purchase decisions.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan bisnis yang pesat saat ini, menyebabkan persaingan antar perusahaan semakin ketat dan kompetitif. Hal ini mendorong setiap perusahaan untuk meningkatkan keunggulan. Perusahaan dituntut untuk terus berkembang sehingga dapat menghadapi persaingan yang ada. Tidak terkecuali bisnis *coffee shop* yang sedang menjadi tren saat ini. *Coffee Shop* menawarkan produk-produk minuman yang berbahan dasar kopi. Faktor pendorong munculnya *coffee shop* adalah kegiatan mengopi (berkumpul bersama teman, saudara atau kolega, sambil menikmati sajian kopi) yang tidak bisa lepas dari kebiasaan konsumen, yang mana setiap individu menghabiskan waktu mereka di *coffee shop* dengan berbagai kebiasaan yang dilakukan.

Populernya bisnis *coffee shop* mengharuskan para pelaku bisnis membuat usahanya hadir berbeda sehingga membangkitkan minat konsumen untuk berkunjung dan dapat mempertahankan keberlangsungan usahanya. Salah satu metode untuk mencapai tujuan perusahaan adalah dengan mengetahui kebutuhan dan keinginan konsumen atau pasar, serta memberikan kepuasan yang diharapkan oleh konsumen. Dalam situasi ini strategi - strategi pemasaran sangat berperan penting.

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke suatu

pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai, dan dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan konsumen Kotler dan Armstrong dalam Tjiptono (2012 : 95). Saat ini, bisnis kuliner semakin kompetitif. Sangat diperlukan bagi pelaku usaha kuliner untuk berkonsentrasi pada produk, yang didukung oleh fasilitas dan ciri khas yang mempunyai keunggulan usaha. Kualitas produk menjadi bagian yang diperhatikan konsumen. Apabila kualitas produk tidak sesuai dengan harga yang ditawarkan, konsumen tidak akan membeli produk tersebut.

Selain produk, harga juga dinilai sebagai faktor yang berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Dalam memutuskan pembelian, konsumen pasti akan mencari tahu harga dan membeli produk yang harganya paling sesuai dengan kemampuan membelinya. Harga menurut Iswayanti (2010:19), adalah sejumlah uang yang ditukarkan untuk sebuah produk atau jasa. Berikutnya, harga adalah sejumlah nilai yang konsumen tukarkan untuk sejumlah manfaat untuk memiliki atau menggunakan suatu barang atau jasa. Harga menjadi hal yang diperhatikan konsumen saat melakukan pembelian.

Faktor yang tidak kalah penting menjadi pertimbangan konsumen dalam memutuskan pembelian yaitu lokasi, lokasi merupakan faktor yang menentukan keberhasilan suatu usaha. Dalam mengelola usahanya, perusahaan perlu memilih lokasi yang strategis di suatu kawasan yang dekat dengan keramaian dan aktivitas masyarakat juga mudah dijangkau oleh konsumen. Keadaan ini akan turut mempengaruhi keberlangsungan dari

usaha tersebut. Pada usaha *coffee shop*, strategi lokasi yaitu salah satu faktor penting yang harus diperhatikan karena sebelum memutuskan untuk berkunjung, konsumen tentu akan mempertimbangkan lokasi dari tempat tersebut.

Yogyakarta memiliki jumlah *coffee shop* yang terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahunnya, semakin meningkatnya jumlah *coffee shop* di Yogyakarta menuntut perusahaan memiliki keunggulan kompetitif. Keunggulan kompetitif mutlak diperlukan perusahaan dalam bersaing dengan perusahaan lainnya. Namun pada dasarnya tidak semua *coffee shop* yang ada di kota Yogyakarta dapat keuntungan yang besar. Ada beberapa *coffee shop* yang ada di kota Yogyakarta tutup karena kalah bersaing dengan *coffee shop* yang menawarkan fasilitas lebih dan variasi menu yang lebih banyak dibandingkan dengan *coffee shop* tersebut.

Kala Coffee & Society merupakan salah satu *cafe* populer yang terdapat di kota Yogyakarta, tepatnya di Jalan Damai No. 111 Yogyakarta. Terletak di utara kota Yogyakarta, lokasi Kala sendiri mudah dijangkau karena berada di kawasan yang ramai. Dengan konsep dekorasi dan gaya tata ruang yang nyaman dan bernuansa hijau putih yang *instagenic*, minimalis, dan *sleek*. Selain menu yang ditawarkan beragam, harga aneka olahan makanan dan minuman yang dijual sangat terjangkau. Kala Coffee & Society dilengkapi dengan lahan parkir yang memadai, dan fasilitas koneksi internet.

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, kondisi

tersebut yang menarik minat peneliti untuk menguji seberapa efektif faktor-faktor pemasaran yang berupa produk, harga, dan lokasi dapat mempengaruhi keputusan pembelian di Kala Coffee & Society. Ketiga faktor tersebut dinilai dapat mempengaruhi kelangsungan hidup suatu perusahaan karena berhubungan dengan keputusan pembelian yang dilakukan oleh konsumen. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul : **“Pengaruh Produk, Harga, dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Di Kala Cofee & Society Yogyakarta”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dibahas sebelumnya, ada beberapa hal yang menjadi perumusan masalah dari penulisan ini, di antaranya:

1. Bagaimana pengaruh produk terhadap keputusan pembelian di Kala Coffee & Society?
2. Bagaimana pengaruh harga terhadap keputusan pembelian di Kala Coffee & Society?
3. Bagaimana pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian di Kala Coffee & Society?
4. Apakah variabel produk, harga, dan lokasi berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian di Kala Coffee And Society?

C. Batasan Masalah

Dari faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam keputusan

membeli yaitu produk, harga, lokasi, promosi, pelayanan, bukti fisik, dan proses. Dalam penelitian ini dibatasi pada tiga aspek yaitu mengenai produk, harga, dan lokasi. Alasan memilih tiga aspek tersebut karena berdasarkan pengamatan, produk sesuai dengan kebutuhan konsumen dan bervariasi, harga produk terjangkau, lokasi Kala Coffee And Society berada di tempat yang strategis, sehingga mendorong terjadinya pembelian produk.

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh produk terhadap keputusan pembelian konsumen di Kala Coffee & Society.
2. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh harga terhadap keputusan pembelian konsumen di Kala Coffee & Society.
3. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian konsumen di Kala Coffee & Society.
4. Untuk mengetahui pengaruh produk, harga, lokasi secara simultan terhadap keputusan pembelian konsumen di Kala Coffee And Society.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan memberikan informasi yang bermanfaat sebagai bahan evaluasi terhadap efektivitas dan efisiensi dalam menerapkan strategi pemasaran yang efektif.

2. Bagi Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi, menambah pengetahuan dan wawasan khususnya mengenai manajemen

pemasaran. Diharapkan pula dapat memotivasi peneliti lainnya untuk dapat melakukan riset dengan variabel yang lebih banyak lagi dan lebih baik lagi.

3. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan referensi bagi pihak-pihak yang berkepentingan terutama di bidang pemasaran tentang produk, harga, dan lokasi terhadap keputusan pembelian di Kala Coffee & Society.