

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dengan pengujian SPSS dapat disimpulkan bahwa:

1. Variabel kebersihan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen di D'besto cafe Payakumbuh. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kebersihan di D'besto cafe Payakumbuh dapat mempengaruhi minat beli konsumen pada D'besto cafe tersebut, artinya semakin bagus kebersihan yang dirasakan konsumen maka semakin meningkat pula minat konsumen untuk berbelanja di D'besto cafe Payakumbuh.
2. Variabel musik berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen di D'besto cafe Payakumbuh. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa musik di D'besto cafe Payakumbuh dapat mempengaruhi minat beli konsumen pada D'besto cafe tersebut, artinya semakin bagus alunan musik yang dirasakan konsumen maka semakin meningkat pula minat konsumen untuk berbelanja di D'besto cafe Payakumbuh.
3. Variabel aroma berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen di D'besto cafe Payakumbuh. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa aroma di D'besto cafe Payakumbuh dapat mempengaruhi minat beli konsumen pada D'besto cafe tersebut, artinya semakin baik aroma yang dirasakan

konsumen maka semakin meningkat pula minat konsumen untuk berbelanja di D'besto cafe Payakumbuh.

4. Variabel penataan cahaya berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen di D'besto cafe Payakumbuh. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penataan cahaya di D'besto cafe Payakumbuh dapat mempengaruhi minat beli konsumen pada D'besto cafe tersebut, artinya semakin bagus penataan cahaya yang diberikan kepada konsumen maka semakin meningkat pula minat konsumen untuk berbelanja di D'besto cafe Payakumbuh.
5. Variabel warna berpengaruh secara positif dan tidak signifikan terhadap minat beli konsumen di D'besto cafe Payakumbuh. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa warna di D'besto cafe Payakumbuh tidak dapat mempengaruhi minat beli konsumen pada D'besto cafe tersebut. Hal ini mengandung arti bahwa warna menurut yang dirasakan konsumen pada D'besto cafe tidak terlalu mempengaruhi minat konsumen tersebut.
6. Berdasarkan perhitungan koefisien determinasi nilai *adjusted R²* adalah sebesar 0,472, angka ini menjelaskan bahwa sebesar 47,2% minat beli konsumen di D'besto cafe Payakumbuh dapat dijelaskan oleh variabel kebersihan, musik, aroma, penataan cahaya, warna dan sisanya sebesar 52,8 % dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini. Berdasarkan hasil penelitian, warna, musik, aroma, dan penataan cahaya harus ditingkatkan guna untuk menghasilkan minat beli konsumen yang lebih tinggi pula.

5.2 Implikasi Hasil Penelitian

Temuan dalam penelitian ini mempunyai beberapa implikasi bagi D'besto cafe untuk lebih memperhatikan kebersihan, musik, aroma, penataan cahaya karena keempat hal tersebut saling berhubungan dan mempengaruhi minat beli konsumen. Berdasarkan hasil penelitian dapat dilihat bahwa musik berpengaruh besar terhadap minat beli di D'besto cafe Payakumbuh. Hal ini merupakan faktor utama yang dapat digunakan oleh pemilik D'besto cafe Payakumbuh untuk meningkatkan minat beli konsumen. Hal yang menarik lainnya dilihat dari D'besto cafe Payakumbuh yang memiliki pengaruh paling dominan yaitu penataan cahaya untuk meningkatkan minat beli konsumen. Selanjutnya hal yang menarik lainnya dilihat dari D'besto cafe Payakumbuh yang memiliki pengaruh dominan yaitu aroma serta kebersihan untuk meningkatkan minat beli konsumen. Pemilik D'besto cafe dapat meningkatkan minat beli konsumen dengan cara mencari hal yang menarik untuk meningkatkan minat beli konsumen.

Dalam penelitian ini ditemukan beberapa orang responden berpendapat bahwa pencahayaan di D'besto cafe Payakumbuh kurang memberikan kenyamanan pada mata konsumen, karena warna dinding D'besto cafe Payakumbuh menggunakan kombinasi warna yang cerah dan juga pencahayaannya terang, sehingga ada beberapa responden mengatakan tidak setuju atau tidak menyukai pencahayaan yang ada pada D'besto cafe Payakumbuh tersebut. Sebaiknya pihak D'besto cafe Payakumbuh menyesuaikan kembali pencahayaan serta kombinasi warna pada ruangan D'besto cafe Payakumbuh. Selain itu, walaupun dari penelitian ini diketahui bahwa warna

tidak signifikan dalam mempengaruhi minat beli, sebuah cafe tetap harus selalu menciptakan inovasi-inovasi produknya agar sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen.

5.3 Keterbatasan Penelitian

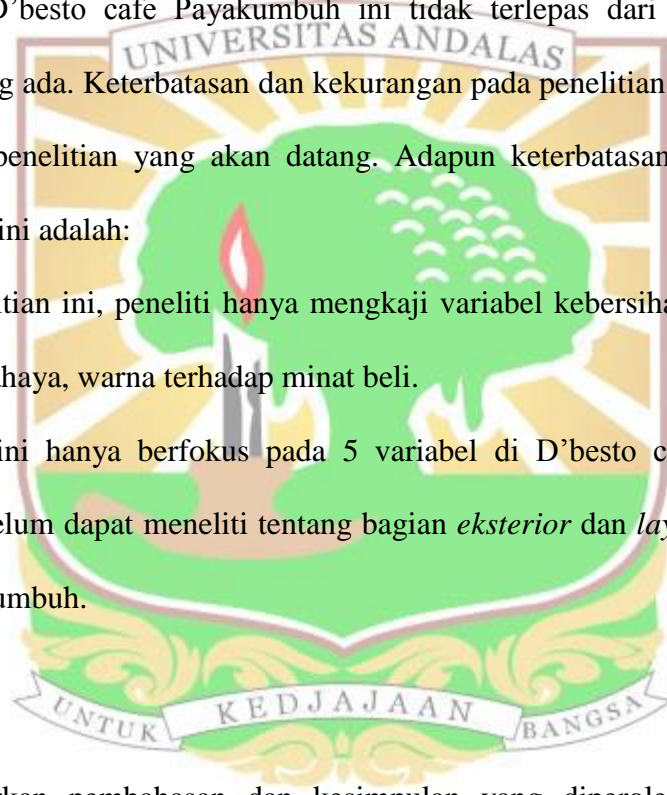
Penelitian tentang pengaruh faktor-faktor yang mempengaruhi minat beli konsumen di D'besto cafe Payakumbuh ini tidak terlepas dari keterbatasan dan kekurangan yang ada. Keterbatasan dan kekurangan pada penelitian ini dapat menjadi sumber untuk penelitian yang akan datang. Adapun keterbatasan dan kekurangan pada penelitian ini adalah:

1. Pada penelitian ini, peneliti hanya mengkaji variabel kebersihan, musik, aroma, penataan cahaya, warna terhadap minat beli.
2. Penelitian ini hanya berfokus pada 5 variabel di D'besto cafe Payakumbuh, sehingga belum dapat meneliti tentang bagian *eksterior* dan *layout* pada D'besto cafe Payakumbuh.

5.4 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti Selanjutnya
 - a. Penelitian ini memiliki keterbatasan yaitu hanya fokus pada variabel kebersihan, musik, aroma, penataan cahaya, warna terhadap minat beli, untuk itu diharapkan penelitian selanjutnya bisa dikembangkan dan menambahkan



variabel lain yang juga ikut mempengaruhi minat beli, seperti variabel *eksterior* *cafe*, *layout*, harga, promosi, atribut produk dan faktor lainnya yang dapat mempengaruhi minat beli.

- b. Rekomendasi yang dapat diberikan bagi penelitian selanjutnya adalah melakukan penelitian dengan objek *cafe* lain agar dapat dibandingkan dengan hasil penelitian ini.
- c. Penelitian selanjutnya dapat memperluas area penelitian tidak hanya masyarakat Payakumbuh saja yang dijadikan responden dan memperbanyak jumlah responden sehingga hasil penelitian dapat digunakan pada D'besto *cafe* lainnya yang ada di luar Payakumbuh.

2. Bagi pihak D'besto *cafe* Payakumbuh

Dengan adanya pengelolaan yang cukup baik dalam penciptaan *store atmosphere* (suasana toko) pada D'besto *cafe* Payakumbuh dalam penelitian ini, maka akan memberikan daya tarik dan kenyamanan dalam melakukan pembelian, sehingga membuat konsumen betah berlama-lama didalam D'besto *cafe* Payakumbuh dengan itu dapat meningkatkan penjualan dan juga citra dari D'besto *cafe* Payakumbuh tersebut. Selain itu, D'besto *cafe* Payakumbuh harus memperhatikan faktor-faktor lain dengan baik diluar kebersihan, musik, aroma, pencahayaan, dan warna, mengingat minat beli di D'besto *cafe* Payakumbuh dipengaruhi oleh faktor lain, seperti: harga, promosi, kualitas produk, atribut produk dan citra *cafe*. Selanjutnya, pihak D'besto *cafe* Payakumbuh juga harus meningkatkan variasi

produk, karna dengan banyaknya variasi produk minat konsumen membeli akan lebih banyak.

D'besto cafe Payakumbuh sebaiknya memberikan parfum ruangan yang mengeluarkan bau wangi-wangian setiap beberapa menit, hal ini berguna untuk memberikan kenyamanan bagi konsumen D'besto cafe Payakumbuh agar konsumen dapat tinggal lebih lama. Dan selanjutnya D'besto cafe Payakumbuh sebaiknya memberikan kaca yang menutup seluruh area ruangan D'besto cafe Payakumbuh, guna untuk menjaga kebersihan menunya dari debu dan asap kendaraan karena D'besto cafe Payakumbuh ini terletak ditepi jalan raya.

