

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini membahas pengaruh dari Suasana toko (*store atmosphere*) terhadap Keputusan Pembelian . Penelitian dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada 140 orang responden yang merupakan konsumen Soerabi Bandung Enhaii.

Dari hasil pengujian regresi linier berganda disimpulkan bahwa :

1. Variabel *exterior* memiliki pengaruh positif dan secara parsial berpengaruh signifikan pada keputusan pembelian di Soerabi Bandung Enhaii Padang.
2. Variabel *general interior* memiliki pengaruh positif dan secara parsial berpengaruh signifikan pada keputusan pembelian di Soerabi Bandung Enhaii Padang.
3. Variabel *store layout* memiliki pengaruh positif dan secara parsial berpengaruh signifikan pada keputusan pembelian di Soerabi Bandung Enhaii Padang.
4. Variabel *interior display* memiliki pengaruh positif dan secara parsial berpengaruh signifikan pada keputusan pembelian di Soerabi Bandung Enhaii Padang.

Oleh karena itu, agar dapat meningkatkan keputusan pembelian konsumen maka sebaiknya pihak Soerabi Bandung Enhaii Padang memperhatikan faktor Suasana toko (*store atmosphere*) yang dimiliki oleh pihak Soerabi Bandung Enhaii Padang.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Peneliti menyadari, hasil penelitian ini masih sangat jauh dari kesempurnaan dan memiliki keterbatasan-keterbatasan yang mungkin akan mempengaruhi hasil yang diinginkan, oleh karena itu keterbatasan ini diharapkan lebih diperhatikan untuk peneliti-peneliti yang akan datang, dimana kelemahan-kelemahan yang peneliti temui antara lain :

1. Dapat dilakukan penambahan variabel yang terkait dengan keputusan pembelian, karena variabel bebas dalam penelitian ini hanya suasana toko.
2. Penyebaran dan Pengambilan data dengan media kuisioner atau penggunaan kuisioner mempunyai kelemahan yang menimbulkan pembiasan persepsi, yaitu perbedaan seseorang dalam memandang sesuatu.

5.3 Impikasi Hasil Penelitian

Dari hasil penemuan yang diperoleh memberikan indikasi bahwasanya factor suasana toko berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen berbelanja Soerabi Bandung Enhaii Padang. Oleh karena itu diharapkan Soerabi Bandung Enhaii Padang dapat meningkatkan suasana toko yang sesuai dengan selera konsumen agar dapat meningkatkan minat beli konsumen berbelanja pada Soerabi Bandung Enhaii Padang. Cara toko menciptakan suasana toko yang baik dan sesuai selera konsumen dapat berpengaruh terhadap penjualannya. Warna cat tembok yang menarik, Aroma yang nyaman, pencahayaan yang tepat serta tata ruang yang baik dapat merangsang pengunjung untuk melakukan pembelian, sehingga dapat melakukan serta mengembangkan strategi-strategi agar dapat mempengaruhi dan meningkatkan intensitas keputusan pembelian konsumen Soerabi Bandung Enhaii mengenai hal-hal positif dari Soerabi Bandung Enhaii Padang.

5.4 Saran

1. Akademisi

Penelitian yang akan datang diharap menguji variabel-variabel lain yang mungkin mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.

2. Praktisi (pemilik perusahaan)

Pihak Soerabi Bandung Enhai diharapkan dapat mempertahankan dan memperkuat suasana toko (*store atmosphere*). Hal ini akan membuat intensitas konsumen yang melakukan pembelian pada Soerabi Bandung Enhai semakin meningkat.

