

## BAB V

### KESIMPULAN

Bagian ini mencakup simpulan yang diambil dari hasil setiap bagian yang telah dibahas sebelumnya. Bab ini berisi kesimpulan, implikasi penelitian, keterbatasan penelitian, dan saran untuk penelitian selanjutnya. Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi pengaruh suasana toko, lokasi dan harga terhadap keputusan pembelian. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan menyebarkan kuesioner secara langsung menggunakan kode QR kepada beberapa orang di Kota Padang yang sudah berbelanja di Yossie Swalayan. Setelah dilakukan pengumpulan kuesioner, diperoleh 150 responden yang memenuhi kriteria penelitian. Data yang diperoleh kemudian diolah menggunakan software Microsoft Excel dan aplikasi SmartPLS 4.0.

#### 5.1 Kesimpulan

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan empat variabel yaitu Suasana toko, lokasi, harga dan keputusan pembelian dengan objek penelitian pada masyarakat Kota Padang yang pernah berbelanja di Yossie Swalayan. Pada penelitian ini data diperoleh dengan menyebarkan kuesioner secara langsung menggunakan kode QR yang dibagikan kepada responden. Variabel penelitian ini diukur dengan menggunakan 15 item indikator suasana toko, 4 item indikator lokasi, 4 item indikator harga, dan 7 item indikator keputusan pembelian. Setelah menerima jawaban semua responden, data diolah menggunakan *software SmartPLS 4.0*.

Dari pembahasan yang dijabarkan bahwa ada tiga hipotesis yang diajukan yang hasil analisisnya menunjukkan bahwa tiga hipotesis yang diajukan semuanya diterima. Berdasarkan hasil dari penelitian yang telah peneliti lakukan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari penelitian tersebut disimpulkan bahwa penilaian responden terhadap setiap variabel yang ada termasuk dalam kategori atas. Hasil penelitian variabel suasana toko memiliki hubungan yang positif dan berpengaruh signifikan terhadap Keputusan pembelian. Hal ini menunjukkan dan membuktikan bahwa suasana toko mampu memberikan dampak terhadap Keputusan pembelian di Yossie Swalayan
2. Lokasi memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap Keputusan pembelian. Hal ini menunjukkan dan membuktikan bahwa lokasi mampu memberikan dampak terhadap Keputusan pembelian di Yossie Swalayan
3. Harga memiliki hubungan yang positif dan tidak berpengaruh signifikan terhadap Keputusan pembelian. Hal ini menunjukkan dan membuktikan bahwa harga tidak memberikan dampak terhadap Keputusan pembelian di Yossie Swalayan.

## 5.2 Implikasi Penelitian

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan sehingga diperoleh beberapa implikasi yang penting, diantaranya yaitu :

1. Berdasarkan hasil analisis penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa variabel suasana toko memiliki hubungan positif dan signifikan terhadap Keputusan pembelian. Jika suasana toko dirancang dengan baik, dapat

menciptakan suasana toko yang positif dan memuaskan dan juga meningkatkan kepuasan konsumen selama proses pembelian. Pelanggan merasa nyaman dan senang di dalam toko cenderung kembali berbelanja bahkan menjadi pelanggan setia. Rata-rata terendah didapat dari deskriptif suasana toko terhadap keputusan pembelian pada pernyataan “papan nama yang dipakai oleh Yossie Swalayan mampu menarik perhatian konsumen untuk berbelanja” hal ini menandakan bahwa pengaruh dari papan nama salah satu faktor penting dalam menjalankan bisnis. Bagi pihak Yossie Swalayan yang harus dilakukan adalah membuat papan nama yang kreatif dan dapat menarik perhatian konsumen agar berbelanja dan memutuskan pembelian di Yossie Swalayan.

2. Berdasarkan hasil analisis penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa variabel lokasi memiliki hubungan positif dan signifikan terhadap Keputusan pembelian. Jika lokasi memiliki tempat yang strategis dan terjangkau baik melalui transportasi umum atau kendaraan pribadi dapat meningkatkan daya Tarik toko dan mempermudah konsumen untuk mengunjunginya. Dengan demikian pihak Yossie Swalayan harus memperluas lahan parkir di masing-masing gerai Yossie Swalayan agar timbulnya konsumen berdatangan untuk berbelanja dan meningkatkan kemungkinan konsumen membuat Keputusan pembelian.

3. Berdasarkan hasil analisis penelitian ini dapat disimpulkan bahwa variabel harga memiliki hubungan positif dan tidak signifikan terhadap Keputusan pembelian. Konsumen tidak terlalu responsive terhadap perubahan harga. Ini bisa memberikan petunjuk bagi bisnis untuk tetap

mempertimbangkan strategi harga mereka, meskipun tidak boleh menjadi satu-satunya fokus. Rata-rata terendah berdasarkan hasil analisis deskriptif harga pada pernyataan “harga yang ditawarkan oleh Yossie Swalayan bersaing dengan pesaingnya”. Hal ini menandakan bahwa harga bukan merupakan faktor yang terlalu penting bagi para konsumen terutama pelanggan setia dari Yossie Swalayan.

### **5.3 Keterbatasan Penelitian**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan terhadap masyarakat di Kota Padang yang pernah berbelanja di Yossie Swalayan peneliti menyadari bahwa hasil penelitian ini belum sempurna dan terdapat berbagai kendala yang dapat mempengaruhi hasil yang diharapkan. Oleh sebab itu, peneliti berharap atas semua keterbatasan ini dapat menarik lebih banyak perhatian untuk penelitian selanjutnya. Keterbatasan penelitian adalah sebagai berikut :

1. Penelitian ini hanya mengkaji pengaruh antar variabel suasana toko, lokasi, dan harga terhadap keputusan pembelian sehingga tidak menyelidiki hal lain yang juga mampu mempengaruhi keputusan pembelian.
2. Penelitian ini hanya menggunakan data kuantitatif yang diperoleh dari kuesioner yang diisi oleh responden, sehingga data yang diperoleh dalam penelitian ini terbatas
3. Penelitian ini hanya relevan untuk konsumen yang sudah pernah berbelanja pada Yossie Swalayan.

### **5.4 Saran Penelitian**

Berdasarkan hasil yang telah diperoleh, dapat disimpulkan dan diidentifikasi keterbatasan dalam penelitian ini. Oleh karena itu, terdapat

beberapa saran yang dapat diberikan kepada penelitian selanjutnya, yaitu :

1. Diharapkan agar peneliti berikutnya mampu menambahkan variabel tambahan yang dapat mempengaruhi hubungan antar variabel dalam penelitian ini, seperti Keragaman Produk, Kelengkapan Produk, PengaruhPromosi dan Niat beli.
2. Diharapkan agar menambah jumlah sampel untuk mendapatkan hasil penelitian yang lebih optimal dibandingkan dengan penelitian saat ini.
3. Diharapkan kepada Yossie Swalayan untuk dapat menjaga dan terus meningkatkan kualitasnya, sehingga dapat mengalami peningkatan yang lebih baik di masa mendatang.

