

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini meneliti tentang pengaruh *store atmosphere* dan *price* terhadap keputusan memilih tempat berbelanja di toko House Of Smith Padang. Setelah melakukan analisis sesuai dengan hasil penelitian dan pembahasan diatas maka didapatkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Adanya pengaruh yang positif dan signifikan antara *store atmosphere* terhadap keputusan memilih tempat berbelanja di toko House Of Smith Padang. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata konsumen toko House Of Smith Padang merupakan konsumen yang sangat memperhatikan *store atmosphere*. Dengan anggapan seperti itu akan muncul rasa ketertarikan saat berbelanja karena kenyamanan yang ditawarkan sehingga membuat konsumen melakukan keputusan pembelian.
2. Adanya pengaruh yang positif dan signifikan antara *price* terhadap keputusan memilih tempat berbelanja di toko House Of Smith Padang. Hal ini menunjukkan bahwa perilaku keputusan pembelian muncul dapat disebabkan dari hasil rangsangan toko yang menawarkan diskon terhadap produk yang dijualnya sehingga terjadinya keputusan pembelian. Oleh karena itu, semakin banyak diskon yang ditawarkan oleh suatu toko maka akan semakin tinggi niat konsumen melakukan pembelian.

5.2 Implikasi Penelitian

Bagi pihak toko House Of Smith Padang, penelitian ini dapat dijadikan salah satu pertimbangan dan sumber informasi untuk bahan evaluasi bahwa dalam menciptakan keputusan pembelian konsumen perlu memperhatikan *store*

atmosphere dan *price* yang ditawarkan. Berdasarkan analisis deskriptif variabel *store atmosphere* pada indikator *store layout* mengenai penataan toko House of Smith Padang untuk lebih memperhatikan penataan letak produk agar lebih teratur. Kemudian pada indikator interior mengenai suhu udara di toko House of Smith Padang juga diharapkan bagi toko House of Smith Padang untuk menambahkan penyejuk suhu ruangan agar konsumen merasa lebih nyaman untuk berkunjung ke House of Smith Padang. Juga pada indikator *interior* mengenai ruang ganti diharapkan bagi toko House of Smith Padang untuk memperluas ruang ganti guna untuk kenyamanan pelanggan House of Smith Padang. Dan pada indikator *point of purchase display* mengenai keunikan toko diharapkan bagi toko House of Smith Padang untuk memperhatikan tema yang unik guna untuk menarik pelanggan toko House of Smith Padang agar berbelanja disana.

Dapat dilihat dari hasil penelitian ini, tanggapan responden terhadap variabel *store atmosphere* dalam kategori tinggi yang mana mayoritas responden menjawab setuju maka dapat disimpulkan bahwa mayoritas Pelanggan toko House Of Smith Padang memiliki kepercayaan yang tinggi, maka sebaiknya toko House Of Smith Padang tetap menjaga kredibilitas perusahaan yang baik dengan beberapa cara yaitu mempertahankan pemberian kenyamanan toko yang baik kepada konsumen agar dalam melakukan pembelian konsumen nyaman dan tenang didalam toko.

Berdasarkan hasil tanggapan responden yang telah diteliti terhadap variabel *price* berada dalam kategori tinggi yang mana mayoritas responden menjawab setuju, hal ini menunjukkan bahwa Pelanggan toko House Of Smith Padang menginginkan *price* yang rendah terhadap produk yang dijual. *Price* yang

diinginkan konsumen saat berbelanja di toko House Of Smith Padang yang paling tinggi adalah potongan *price* atau harga atau diskon suatu produk, dimana konsumen ingin produk yang akan dibelinya dengan *price* yang rendah tetapi memiliki kualitas produk yang baik. Dari segi keterjangkauan *price*, daya saing *price* yang diberikan oleh toko House Of Smith Padang dapat memancing konsumen untuk melakukan sebuah pembelian.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Selama proses penelitian, penulis menyadari bahwa hasil penelitian ini tidak sempurna dan memiliki banyak keterbatasan yang mungkin berpengaruh terhadap hasil yang diinginkan. Oleh karena itu, diharapkan peneliti selanjutnya dapat lebih memperhatikan keterbatasan tersebut untuk penelitian di masa mendatang. Beberapa keterbatasan dalam penelitian ini adalah:

1. Peneliti hanya menganalisis pengaruh langsung dari dua variabel yaitu *store atmosphere* dan *price* terhadap keputusan pembelian. Sedangkan masih ada variabel lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian yang belum dibahas dalam penelitian.
2. Penelitian ini hanya menggunakan data kuantitatif yang diperoleh dari kuesioner yang diisi oleh responden dengan kriteria yaitu orang yang melakukan pembelian suatu produk di toko House Of Smith Padang, sehingga data yang diperoleh dalam penelitian ini terbatas.
3. Penelitian ini hanya dilakukan pada Pelanggan toko House Of Smith Padang dalam skala kecil yaitu sebanyak 150 responden yang melakukan pembelian suatu produk di toko House Of Smith Padang.
4. Objek yang diteliti pada penelitian ini hanya salah satu dari toko

brand retail fahion yang ada di Kota Padang yaitu toko House Smith Padang.

5.4 Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, saran bagi akademisi yang akan melakukan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Diharapkan pada penelitian selanjutnya untuk dapat menambahkan variabel yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian yang tidak diteliti dalam penelitian ini, seperti kualitas produk, citra merek, kualitas layanan, diferensiasi produk dan sebagainya.
2. Diharapkan untuk mengganti sampel atau menambah jumlah sampel yang menjadi responden sehingga hasil penelitian lebih baik lagi.
3. Diharapkan pada penelitian selanjutnya melakukan pengujian pada toko pakaian yang berbeda seperti 3Second, Black ID, Zhomb, dll.
4. Diharapkan bagi Manajemen House of Smith Padang untuk lebih memperhatikan penataan letak produk agar lebih teratur.
5. Diharapkan bagi Manajemen House of Smith Padang untuk menambahkan penyejuk suhu ruangan agar konsumen merasa lebih nyaman untuk berkunjung ke House of Smith Padang.
6. Diharapkan bagi Manajemen House of Smith Padang untuk lebih memperluas ruang ganti guna untuk kenyamanan pelanggan House of Smith Padang.
7. Diharapkan bagi Manajemen House of Smith Padang untuk lebih memperhatikan tema yang unik guna untuk menarik pelanggan toko House of Smith Padang agar berbelanja disana.

8. Diharapkan bagi Manajemen House of Smith Padang dapat lebih memberikan penawaran *price* atau harga produk yang sesuai dengan kemampuan konsumen guna untuk meningkatkan minat keputusan pembelian pelanggan di toko House of Smith Padang.

9. Diharapkan bagi Manajemen House of Smith Padang untuk memberi penawaran *price* atau harga yang sesuai dengan kualitas pruduk yang didapatkan konsumen guna untuk menarik minat keputusan pembelian pelanggan di House of Smith Padang.

10. Diharapkan bagi Manajemen House of Smith Padang untuk lebih memperhatikan tawaran *price* atau harga yang sesuai dengan daya beli konsumen guna untuk menarik minat keputusan pembelian pelanggan di toko House of Smith Padang.

