

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Hasil penelitian tentang pengaruh suasana toko, lokasi dan promosi terhadap minat beli konsumen pada Galaxy Distro Toboali, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut ;

- a. Berdasarkan jawaban responden pada setiap pertanyaan indikator, variabel suasana toko menunjukkan nilai rata-rata dengan nilai sebesar 4,01 (Tinggi). Variabel lokasi menunjukkan nilai rata-rata dengan nilai sebesar 4,10 (Tinggi). Variabel promosi menunjukkan nilai rata-rata dengan nilai sebesar 4,14 (Tinggi). Sedangkan variabel minat beli menunjukkan nilai rata-rata dengan nilai sebesar 4,00 (Tinggi).
- b. Suasana toko mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen, dimana t hitung untuk X_1 sebesar 3,454 lebih besar dari t tabel 1,9704 dengan signifikansi sebesar 0,001 lebih kecil dari taraf signifikansi 0,05. Berarti menunjukkan bahwa variabel suasana toko berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen.
- c. Lokasi mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen, dimana t hitung untuk X_2 sebesar 6,303 lebih besar dari t tabel 1,9704 dengan signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari taraf signifikansi yaitu 0,05. Berarti variabel lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen.

- d. Promosi mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen, dimana t hitung untuk X_3 sebesar 2,625 lebih besar dari t tabel 1,9704 dengan signifikansi sebesar 0,009 lebih kecil dari taraf signifikansi yaitu 0,05. Berarti variabel promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen.
- e. Pengujian secara bersama-sama dimana F hitung sebesar 85,976 dan F tabel dengan $df_1 =$ derajat pembilangan 3 dan $df_2 =$ derajat penyebut 231 dengan taraf 5% maka didapat F tabel sebesar 2,64, berarti F hitung $>$ f tabel. Hasil $\rho = 0,000 < 0,05$. Pada hasil uji F variabel suasana toko, lokasi dan promosi berpengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap minat beli konsumen.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diperoleh dari hasil penelitian, maka ada beberapa saran yang penulis berikan agar dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan, yaitu antara lain:

1. Saran untuk Penelitian Lanjutan

Penelitian ini dapat dilakukan kembali dengan objek penelitian yang berbeda serta dengan item pertanyaan pada kuesioner yang berbeda dengan pertanyaan kuesioner penelitian lainnya. Bagi peneliti selanjutnya dapat dimanfaatkan sebagai bahan rujukan dalam melakukan penelitian yang berkaitan dengan diferensiasi produk, *store atmosphere*, lokasi dan minat beli konsumen.

2. Saran yang ditujukan untuk Galaxy Distro Toboali

- 1) Galaxy Distro Toboali harus lebih memperhatikan kombinasi karakteristik fisik toko seperti, arsitektur, tata ruang, papan tanda dan pajangan, pewarnaan, pencahayaan, suhu udara, suara dan aroma, dimana semua itu bekerja bersama-sama untuk menciptakan citra perusahaan di dalam benak konsumen dan pada akhirnya dapat mempengaruhi minat beli konsumen.
- 2) Faktor lokasi tempat usaha dapat menarik minat beli konsumen, karena sebuah lokasi yang strategis akan dapat membuat konsumen lebih mudah untuk mengunjunginya, konsumen akan merasa tidak perlu mengeluarkan biaya yang lebih dan dapat berkunjung dengan mudah sesuai dengan harapan konsumen.
- 3) Untuk meningkatkan minat beli terhadap produk yang di jual tentunya Galaxy Distro perlu melakukan strategi promosi salah satunya melalui promosi penjualan. Kreativitas kegiatan promosi penjualan menjadi sesuatu yang sangat penting bagi pihak penjual khususnya di Galaxy Distro. Faktor penting yang harus di perhatikan Galaxy distro yaitu dengan memberikan potongan harga (diskon), memberikan imbalan bagi yang berlangganan berupa produk-produk yang ditawarkan.