

BAB V.

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Tujuan dari penelitian yang di lakukan oleh penulis adalah untuk menguji apakah Store atmosphere yang di bagi menjadi dua bagian yaitu in-store ada out-store mempengaruhi minat beli pada konsumen di toko Priangan Jaya ini. Berdasarkan hasil wawancara yang telah di lakukan oleh penulis maka dapat di simpulkan bahwa toko Priangan Jaya memiliki *store atmosphere* dari segi *in-store atmosphere* dan *out-store atmosphere*.

Hasil dari wawancara dengan responden menunjukkan variabel *in-store atmosphere* secara langsung mempengaruhi minat beli dari pelanggan. Hal ini dapat di simpulkan oleh penulis berdasarkan jawaban responden yang menyatakan membeli barang di toko Priangan Jaya sangat menyenangkan terutama karena keramahan dari segi pelayanan yang di berikan, juga kebersihan dan *display* yang lengkap yang di sediakan oleh toko Priangan Jaya. Dengan begitu konsumen menjadi tertarik dan ingin membeli di toko Priangan Jaya ini. Berdasarkan penelitian yang telah di lakukan penulis, dapat disimpulkan bahwa variabel *instore atmosphere* mempengaruhi minat beli konsumen di toko Priangan Jaya.

Variabel *outstore atmosphere* yang juga di teliti oleh penulis dalam studi kasus di toko PrianganJaya menunjukkan bahwa variabel ini berpengaruh secara langsung terhadap minat beli di toko Priangan Jaya ini. Berdasarkan hasil wawancara yang telah di lakukan penulis, responden pertama kali tertarik dengan tampilan luar toko yang merupakan bagian dari *out-tore atmosphere* sehigga dilanjutkan dengan melihat kedalam toko dan melakukan prilaku pembelian. Kesimpulan untuk variabel ini adalah *out-store atmosphere* mempengaruhi minat beli konsumen di toko Priangan Jaya.

Variabel ini sebenarnya saling berkaitan karena yang mana konsumen pertama kali tertarik dengan *out-store atmosphere* dari toko Priangan Jaya yang kemudian melihat ke dalam dan merasa puas dengan *in-store atmosphere* yang diberikan toko sehingga konsumen akhirnya melakukan pembelian. Karena konsumen puas biasanya akan merekomendasikan kepada orang yang dikenal agar bila ada keperluan yang berhubungan dengan mebel disarankan membeli di toko Priangan Jaya. Karena Priangan Jaya memberikan pelayanan yang ramah, barang yang komplit, harga yang sesuai dan banyak lagi aspek lain yang disiapkan dan diberikan oleh toko Priangan Jaya. Kesimpulan akhir yang dapat di berikan penulis adalah variabel *in-store atmosphere* dan *out-store atmosphere* mempengaruhi minat beli dari konsumen.

5.2 Saran

Saran yang dapat diberikan oleh penulis kepada penelitian selanjutnya adalah harus lebih mendalami lagi dalam melakukan penelitian di segi *atmosphere* dan meneliti apakah *store atmosphere* juga dapat di pakai di segi ritel kelas bawah. Seperti di pasar tradisional dan lain-lain.

Saran dan masukan bagi toko Priangan Jaya agar mempertahankan *store atmosphere* yang sudah terbentuk dengan baik. Terus menambah agar *store atmosphere* yang di berikan lebih baik lagi, seperti papan nama yang lebih besar agar menjadi penanda yang lebih mudah di lihat oleh konsumen. Lebih memperhatikan detail seperti warna cat yang kusam agar diperbaharui kembali. Untuk pelayanan dan kebersihan harus selalu di pertahankan toko karena merupakan keunikan menurut responden. Kelengkapan dari barang juga agar di tingkatkan sehingga konsumen lebih puas saat berbelanja.