

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

1. Keadaan Store Atmosphere yang ada di toko VISI Bookstore Giftshop sebagian besar sudah sesuai dengan keinginan / selera konsumen, hal ini terlihat dari kebanyakan pendapat dari konsumen yang dilihat dari hasil pengisian kuesioner, menyatakan bahwa rancangan atas atore atmosphere yang ada sudah baik. Toko VISI berusaha untuk menata bagian depan tokonya dengan baik. Untuk menarik pengunjung toko VISI memajang barang-barang Gift dan gambar lukisan yang menarik di jendela tokonya, menghias jendela pajangan toko / etalase tokonya sesuai dengan moment yang ada. Dalam mempengaruhi pelanggan melakukan pembelian baik yang direncanakan maupun yang tidak direncanakan. Toko VISI berusaha sebaik mungkin dalam menciptakan suasana toko (Store Atmosphere) yang baik, misalnya dengan tata pencahayaan yang terang sehingga konsumen jelas untuk melihat barang atau buku yang di pajang ; menjual barang-barang, buku, kaset, VCD, DVD, CD yang beraneka ragam dan lengkap; memasang AC agar suhu yang ada sejuk sehingga konsumen nyaman untuk berbelanja, menempel label harga pada barang yang akan dijual agar pelanggan dapat mengetahui harga barang yang dijual itu; kebersihan toko yang dijaga; penampilan karyawan yang rapi dan menarik, pelayanan karyawan yang ramah dan memahani barang (produk). Dalam

mengatur Lay Out tokonya, toko VISI mengatur penempatan barang dagangan yang ada dengan baik, rapi, sesuai dengan klasifikasi atau grupnya. Agar konsumen mudah menemukan barang (produk) yang dicarinya.

2. Berdasarkan perhitungan yang dihasilkan dari SPSS 11.5 maka dapat diambil kesimpulan bahwa ada hubungan positif yang sangat lemah antara Store Atmosphere dengan minat Impulse Buying konsumen pada toko VISI Bookstore Giftshop di BTC.

5.2 Saran

Adapun saran-saran yang ingin disampaikan penulis kepada toko VISI Bookstore Giftshop adalah sebagai berikut :

1. Pelaksanaan rancangan Store Atmosphere pada toko VISI di BTC hendaknya terus ditingkatkan dari waktu ke waktu dan harus disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan pelanggannya. Hal ini dilaksanakan sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan jumlah pembelian yang terjadi di toko VISI Bookstore Giftshop .Dengan dilakukannya perancangan Store Atmosphere yang baik maka akan mempengaruhi minat Impulse Buying (minat pembelian yang tidak direncanakan oleh konsumen), yang berdampak pada peningkatan Profit toko VISI Bookstore Giftshop.
2. Berkaitan dengan minat Impulse Buying, hendaknya seluruh pengelola dan karyawan yang ada di toko VISI Bookstore Giftshop berusaha untuk lebih menyesuaikan perancangan Store Atmosphere yang ada

dengan keinginan dan kebutuhan konsumen, sehingga konsumen merasa bergairah dalam melakukan pembelian yang akan mendukung terjadinya Impulse Buying. Toko VISI Bookstore Giftshop juga lebih lagi berusaha untuk membangun hubungan dengan konsumen (berkomunikasi dengan konsumen) agar lebih mengetahui hal-hal apa yang perlu diperbaiki atau dilakukan untuk meningkatkan kegairahan dalam berbelanja dan loyalitas konsumen.