

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik survey dengan metode kuesioner. Jumlah kuesioner yang disebar adalah sebanyak 200 kuesioner. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi sederhana.

Berdasarkan pengolahan data, diperoleh hasil profil responden berdasarkan jenis kelamin sebanyak 76 orang responden atau sebesar 38% berjenis kelamin pria, sedangkan sisanya yaitu sebanyak 124 orang responden atau sebesar 62% berjenis kelamin wanita, dapat disimpulkan bahwa jumlah responden dengan jenis kelamin wanita mendominasi dari total responden penelitian. Berdasarkan usia sebanyak 36 orang responden atau sebesar 18% berumur kurang dari 20 tahun, sebanyak 156 orang responden atau sebesar 78% berusia antara 20 tahun sampai dengan 30 tahun, sebanyak 8 orang responden atau sebesar 4% berusia anantara 31 tahun sampai 40 tahun, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden berusia antara 21 sampai dengan 30 tahun.

Berdasarkan pengolahan data, responden yang merupakan pelajar atau mahasiswa sebanyak 156 orang responden atau sebesar 78%, responden yang merupakan karyawan sebanyak 20 orang atau sebesar 10%, responden yang

merupakan pegawai negeri sebanyak 4 orang responden atau sebesar 2%, responden yang merupakan wiraswasta adalah sebanyak 8 orang atau sebesar 4%, sedangkan 12 orang responden lainnya atau sebesar 6% memiliki pekerjaan lain yang tidak disebutkan dalam kuesioner, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden adalah pelajar atau mahasiswa. Berdasarkan penghasilan setiap bulannya, responden yang berpenghasilan dibawah Rp.1.000.000 adalah sebanyak 48 orang responden atau sebesar 24%, sebanyak 100 orang responden atau sebesar 50% berpenghasilan antara Rp.1.000.000 sampai Rp.3.000.000, sebanyak 36 orang responden atau sebesar 18% berpenghasilan diantara Rp.3.000.000 sampai Rp.5.000.000, dan responden yang berpenghasilan diatas Rp.5.000.000 adalah sebanyak 16 orang responden atau sebesar 8%, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden memiliki penghasilan antara Rp.1.000.000 sampai dengan Rp.3.000.000.

Berdasarkan frekuensi kunjungan dan pembelian, responden yang berkunjung dan membeli produk 1 sampai 3 kali dalam enam bulan terakhir adalah sebanyak 176 orang responden atau sebesar 88%, responden yang berkunjung dan membeli produk 4 sampai 5 kali dalam enam bulan terakhir adalah sebanyak 12 orang responden atau sebesar 6%, dan sebanyak 12 orang responden atau sebesar 6% berkunjung dan membeli produk lebih dari 7 kali, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden berkunjung dan membeli produk sebanyak 1 sampai dengan 3 kali dalam enam bulan terakhir.

Hasil uji validitas dengan alpha sebesar 0.05 dan jumlah responden sebanyak 200 orang responden, maka diperoleh r tabel sebesar 0.138. Diperoleh 13 buah item

pernyataan store atmosphere yang valid dan seluruh item pernyataan keputusan pembelian dinyatakan valid

Hasil uji reliabilitas dengan teknik pengukuran menggunakan One Shot suatu konstruk atau variabel akan dikatakan reliable apabila memberikan cronbach alpha lebih besar dari 0.60. diperoleh cronbach alpha sebesar 0.923 yang menunjukkan bahwa variabel store atmosphere reliable, dan diperoleh cronbach alpha sebesar 0.721 yang menunjukkan variabel keputusan pembelian reliable.

Dari hasil pengujian normalitas diperoleh data kuesioner yang dihapus adalah sebanyak 6 buah kuesioner dan nilai signifikan sebesar 0.065, yang mana telah lebih besar bila dibandingkan dengan nilai alpha sebesar 0.05 maka dapat disimpulkan data berdistribusi dengan normal. Hasil pengujian heteroskedastisitas diperoleh nilai signifikansi ialah sebesar 0.541, lebih besar dibandingkan dengan alpha 0.05 maka variabel *store atmosphere* sudah terbebas dari heteroskedastisitas.

Hasil pengujian koefisien determinasi menunjukkan besarnya Adjusted R<sup>2</sup> adalah 0.478 (47,8%), hal ini berarti 47,8% variasi keputusan pembelian yang dapat dijelaskan oleh variasi variabel *independen* yaitu *store atmosphere*. Sedangkan sisanya (100% - 47,8% = 52,2%) dijelaskan oleh sebab-sebab lain diluar model.

Diperoleh persamaan regresi linier sederhana  $y = 1.141 + 0.336x$ , artinya apabila store atmosphere bernilai nol (0), keputusan pembelian konsumen pada Bober Café akan bernilai 1.141 satuan dan jika store atmosphere meningkat sebesar satu satuan, maka keputusan konsumen akan meningkat sebesar 0.336 satuan.

## 5.2 Implikasi manajerial

Melalui hasil dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti, diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan serta masukan khususnya bagi pihak praktisi untuk dapat mengeksplorasi dan menciptakan store atmosphere dari sudut pandang konsumen untuk membuat konsumen merasa nyaman dan memutuskan untuk mengunjungi serta membeli. Selain itu menciptakan store atmosphere untuk mempromosikan kesenangan konsumen dalam berbelanja, sehingga dapat meningkatkan frekuensi mereka untuk mengunjungi dan menghabiskan waktu lebih lama dari setiap kunjungan. Sehingga praktisi tersebut mampu untuk meningkatkan keuntungan konsumen. Praktisi diharapkan mampu untuk memecahkan masalah praktis dalam perusahaan yang berhubungan dengan penelitian yang akan digunakan. Praktisi diharapkan dapat membuat suatu pertimbangan untuk mengambil keputusan manajerial dalam mempertahankan dan meningkatkan store atmosphere serta bagaimana pengelolaannya yang baik agar meningkatkan keputusan pembelian konsumen. Praktisi bisnis juga diharapkan dapat lebih memperhatikan faktor lain store atmosphere yang diteliti dalam penelitian ini, untuk meningkatkan keputusan pembelian di dalam perusahaan.

### 5.3 Keterbatasan penelitian

Beberapa keterbatasan penelitian dapat dinyatakan sebagai berikut :

1. Penelitian hanya terpusat di Kota Bandung. Hal ini dikarenakan adanya keterbatasan waktu yang dimiliki peneliti untuk melakukan penelitian.
2. Penelitian ini hanya terpusat pada Bober Café Jalan Riau Bandung dan tidak membandingkan dengan Café-Café lain yang merupakan pesaing dari Bober Café sehingga tidak dapat membuat ranking Café menurut penilaian responden.
3. Peneliti tidak mengidentifikasi factor-faktor lain yang mempengaruhi keputusan pembelian.

### 5.4 Saran

1. Penelitian tidak hanya terpusat di Kota Bandung.
2. Penelitian tidak hanya terpusat pada Bober Café atau hanya pada satu cafe dan membandingkan dengan Café-Café lain sehingga dapat membuat ranking Café menurut penilaian responden.
3. Penelitian juga meneliti factor-faktor lain yang mempengaruhi keputusan pembelian.