

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dibahas pada bab IV, maka pada bab ini penulis menarik beberapa kesimpulan dari pembahasan mengenai pengaruh *store atmosphere* terhadap minat beli konsumen pada Rumah Makan Surya Jaya Bandung. Adapun kesimpulan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Secara simultan *Store atmosphere (Exterior, Interior, Store layout, Display interior)* berpengaruh terhadap minat beli konsumen pada Rumah Makan Surya Jaya.
2. Secara Parsial Interior dan Display interior berpengaruh terhadap minat beli konsumen pada rumah makan surya jaya. Sedangkan, Exterior dan store layout tidak berpengaruh terhadap minat beli konsumen pada rumah makan surya jaya

#### 5.2 Saran

- 1) Dengan adanya hubungan positif yang signifikan antara *Atmosphere* dengan minat beli konsumen, Oleh karena itu, Rumah Makan Surya Jaya harus terus meningkatkan *Atmosphere* agar konsumen merasa nyaman.
- 2) Untuk penelitian selanjutnya, diharapkan selain menggunakan variabel *exterior, interior, store layout* dan *display interior* dalam menguji pengaruh terhadap minat beli konsumen, juga ada penggunaan variabel lain yang dapat digunakan dalam menguji pengaruh terhadap minat beli tersebut misalnya variabel dan

kualitas pelayanan, karena diduga kualitas pelayanan berpengaruh terhadap minat beli konsumen.

- 3) Berdasarkan hasil koefisien determinasi menunjukkan besarnya pengaruh *store atmosphere* terhadap minat beli konsumen adalah sebesar 33.5%, dengan pertimbangan itu maka Rumah Makan Surya Jaya harus terus meningkatkan *atmosphere* nya agar konsumen merasa lebih nyaman berada di dalam Rumah Makan Surya Jaya, misalnya dengan diberikan live music, *hotspot* dan lain-lain.