

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, analisis data dan pembahasan maka diambil simpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan uji hipotesis secara parsial menunjukkan bahwa variabel *store atmosphere* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pelanggan pada budiman swalayan kota Padang.
2. Berdasarkan uji hipotesis secara parsial menunjukkan bahwa variabel harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pelanggan pada budiman swalayan kota Padang.
3. Berdasarkan uji hipotesis secara parsial menunjukkan bahwa variabel kelengkapan produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pelanggan pada budiman swalayan kota Padang.
4. Berdasarkan uji hipotesis secara simultan (uji F) menunjukkan bahwa variabel *store atmosphere*, harga dan kelengkapan produk secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pelanggan pada budiman swalayan kota Padang.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, analisis data dan pembahasan, maka diambil saran sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil survei, pernyataan dengan nilai TCR terendah adalah "Tata letak rak-rak produk memudahkan saya mencari barang yang dibutuhkan" 81,30%. Suasana toko yang nyaman dan tertata dengan baik dapat meningkatkan pengalaman belanja pelanggan, yang pada akhirnya mendorong keputusan pembelian. Tata letak rak yang kurang optimal dapat menyebabkan pelanggan kesulitan menemukan barang, mengurangi kenyamanan, serta memperpanjang waktu pencarian produk. Oleh karena itu, toko dapat melakukan beberapa perbaikan, seperti menambahkan papan petunjuk kategori produk yang lebih jelas di setiap lorong, menyesuaikan ketinggian rak agar produk lebih mudah dijangkau, menata ulang rak untuk menciptakan alur belanja yang lebih efisien dan menarik. Dengan melakukan perbaikan pada tata letak rak dan dapat menciptakan suasana toko yang nyaman bagi pelanggan.
2. Berdasarkan hasil survei, pernyataan dengan nilai TCR terendah adalah "Harga produk di Budiman Swalayan sesuai dengan kualitas yang ditawarkan" dengan TCR sebesar 72,56% , yang masuk dalam kategori tidak baik . Hal ini menunjukkan bahwa pelanggan merasa harga yang ditetapkan belum sebanding dengan kualitas yang

diberikan, yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian mereka. Agar harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, Budiman Swalayan perlu meningkatkan persepsi pelanggan terhadap nilai produk. Caranya adalah dengan meningkatkan transparansi kualitas produk, seperti memberikan informasi lebih jelas tentang keunggulan dan spesifikasi produk, serta membandingkannya dengan produk lain yang serupa. Selain itu, promosi strategi seperti diskon berkala, paket bundling, atau program loyalitas dapat diterapkan untuk meningkatkan daya tarik harga bagi pelanggan. Dengan upaya ini, pelanggan akan merasa bahwa harga yang dijanjikan sepadan dengan kualitas yang didapat, sehingga meningkatkan kepuasan dan mendorong keputusan pembelian.

3. Berdasarkan hasil survei, pernyataan dengan nilai TCR terendah adalah "Produk yang dibutuhkan konsumen selalu tersedia di Budiman Swalayan" dengan 77,85%. Meskipun masih dalam kategori baik, ketersediaan produk yang belum optimal dapat mengurangi kepuasan pelanggan dan mempengaruhi keputusan pembelian mereka. Agar kelengkapan produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, Budiman Swalayan perlu meningkatkan manajemen stok, memastikan barang selalu tersedia, serta menyediakan alternatif produk serupa jika stok utama kosong. Selain itu, penerapan sistem pemantauan stok yang lebih efektif dan kerja sama yang lebih erat dengan pemasok dapat membantu memastikan

pasokan tetap stabil. Dengan perbaikan ini, pelanggan akan lebih yakin bahwa produk yang mereka butuhkan selalu tersedia, sehingga meningkatkan kepercayaan dan keputusan pembelian mereka.

4. Untuk peneliti yang akan dilakukan dimasa mendatang sebaiknya menambahkan variabel lain seperti kualitas produk, kualitas pelayanan, promosi dan faktor lainnya untuk memperbagus hasil penelitian selanjutnya.