

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang pengaruh faktor Store Atmosphere dan Harga terhadap keputusan pembelian konsumen pada Warunk Upnormal Jambi dapat disimpulkan bahwa:

1. Secara simultan Store Atmosphere dan Harga berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian sedangkan sisanya dapat dijelaskan oleh lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.
2. Secara persial Store Atmosphere yang paling dominan dalam mempengaruhi keputusan pembelian pada Warunk Upnormal

6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diatas, ada beberapa hal yang penulis sarankan kepada pihak yang bersangkutan yaitu sebagai berikut:

1. Untuk Perusahaan
 - a. Hasil penelitian menyatakan bahwa variabel harga berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga yang ditetapkan oleh Warunk Upnormal Jambi sesuai ekspektasi konsumen jika dibandingkan dengan manfaat, kualitas, dan kepuasan yang dirasakan oleh konsumen, yang artinya harga dinilai sesuai. Oleh karena itu Warunk Upnormal Jambi tetap mempertahankan kualitas dengan harga yang relative murah sesuai dengan keinginan konsumen.

b. Hasil penelitian menyatakan bahwa variabel store atmosphere berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini membuktikan bahwa semakin baiknya store atmosphere, maka akan semakin tinggi keputusan pembelian konsumen pada Warunk Upnormal Jambi.

2. Untuk Penelitian Selanjutnya

Penelitian selanjutnya diharapkan dapat melibatkan jumlah sampel yang lebih besar, sehingga hasil yang diperoleh lebih dapat digeneralisasikan. Selain itu, penelitian selanjutnya juga disarankan untuk meneliti variabel-variabel lain yang juga mungkin berperan dalam memberi pengaruh terhadap keputusan pembelian, sehingga dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang manajemen pemasaran.