

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pengujian hipotesis yang telah dilakukan, maka dalam penelitian ini, maka peneliti melakukan kesimpulan dari hasil yang telah diperoleh dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Terdapat pengaruh secara parsial *Store Atmosphere* (X_1) terhadap Keputusan Pembelian (Y) Indogrosir Bandar Lampung.
2. Terdapat pengaruh secara parsial Promosi Penjualan (X_2) terhadap Keputusan Pembelian (Y) Indogrosir Bandar Lampung.
3. Terdapat pengaruh pengaruh secara simultan *Store Atmosphere* (X_1) Promosi Penjualan (X_2) terhadap Keputusan Pembelian (Y) Indogrosir Bandar Lampung.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil dalam penelian iniserta pembahasan yang telah dilakukan, maka saran yang dapat diberikan peneliti kepada pihak manajemen Indogrosir. adalah sebagai berikut :

1. Untuk Indogrosir sudah seharusnya memperhatikan terkait hal-hal yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian yaitu suasana toko, promosi dan lokasi sehingga dapat memberikan efek baik bagi sehingga apa yang diharapkan perusahaan dapat tercapai secara maksimal Hal tersebut perlu dilakukan dalam mempertahankan serta meningkatkan Keputusan Pembelian yang sesuai dengan keinginan dan harapan bagi Indogrosir Bandar Lampung.
2. Dalam upaya mendorong pembelian kembali di Indogrosir Bandar Lampung maka manajemen disarankan untuk memperhatikan aspek-aspek promosi dan kualitas layanan yang dinilai belum optimal oleh konsumen. Pada aspek promosi penjualan, Indogrosir di Bandar Lampung dapat lebih sering memberikan kupon diskon yang menarik di hari-hari tertentu seperti hari raya, hari ulang tahun pelanggan, dan berbagai promo menarik lainnya untuk menarik minat pelanggan berkunjung kembali.

3. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat memperluas ruang lingkup penelitian terkait variabel Susana toko, promosi dan harga karena semakin sesuai harga yang di berikan, semakin baik mutu atau kualitas yang ditawarkan. Selain itu semakin sering melakukan promosi dan semakin tepat lokasi yang diberikan maka semakin tinggi keputusan pembelian produk di Indogrosir Bandar Lampung Pembeli yang datang dan membeli produk mereka sangat berpengaruh terhadap faktor harga yang ditawarkan. Bila pembeli merasa puas dengan penetapan harga, promosi yang tepat dan lokasi yang mudah untuk diakses oleh pembeli, maka peluang untuk menarik para pembeli berkunjung dan membeli produk-produk yang ditawarkan oleh Indogrosir Bandar Lampung akan semakin tinggi.