

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka peneliti dapat menyimpulkan beberapa hal sebagai berikut :

1. Secara parsial *Store Atmosphere* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Rocket Chicken di Jalan Garu II A No. 68 Medan.
2. Secara parsial *Responsiveness* juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Rocket Chicken di Jalan Garu II A No. 68 Medan.
3. *Store Atmosphere* dan *Responsiveness* secara bersama-sama atau simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada Rocket Chicken di Jalan Garu II A No. 68 Medan.

#### 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh dari penelitian ini, maka peneliti dapat memberikan saran sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian, ditemukan bahwa *Store Atmosphere* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian, sehingga peneliti menyarankan agar Rocket Chicken lebih memerhatikan serta meningkatkan *Store Atmosphere* atau suasana tokonya terutama pada unsur

aroma, suhu ruangan, serta tampilan gerainya. Sesuai dengan survei yang dilakukan, peneliti menemukan bahwa adanya pendapat konsumen mengenai aroma di dalam gerai yang dianggap kurang sedap, hal ini bisa diatasi dengan mengoptimalkan jalur keluar masuk udara (ventilasi), memperhatikan kebersihan dalam dan luar gerai, serta menambahkan pengharum ruangan.

2. Kemudian suhu ruangan juga dinilai kurang sejuk oleh konsumen terutama di siang hari dan ketika musim panas karena Rocket Chicken menggunakan material kaca dibagian depan dan samping gerainya dan hanya menggunakan beberapa kipas angin sebagai pendingin ruangnya, maka dari itu Rocket Chicken disarankan agar menambahkan alat penyejuk udara seperti kipas angin maupun *air conditioner* (AC).
3. Disarankan agar tampilan gerai Rocket Chicken dapat ditata semenarik mungkin, contohnya dengan menonjolkan produk-produk utama dengan cara membuat poster-poster gambar atau ilustrasi produk dan digantungkan atau dipajang di beberapa titik dalam gerai yang dianggap mampu menarik perhatian konsumen maupun calon konsumen.
4. Sebaiknya *responsiveness* atau daya tanggap karyawan lebih ditingkatkan baik dalam kegiatan pelayanan maupun pembayaran terutama di jam-jam ramai pengunjung dan lebih baik lagi apabila Rocket Chicken menambah jumlah karyawan terutama untuk bagian pemesanan ataupun pembayaran serta memberikan pelatihan kepada karyawan bagaimana memberikan pelayanan yang cepat dan tepat kepada konsumen. Dengan adanya

penambahan karyawan tersebut diharapkan mampu meningkatkan ketanggapan pelayanan di Rocket Chicken karena daya tanggap sangat mampu mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.

5. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan meneliti faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini seperti promosi, keaneka ragaman produk, fasilitas, dan lain-lain guna lebih memahami faktor yang dapat mempengaruhi Keputusan Pembelian.