

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan analisis data dan evaluasi Pengaruh Promosi penjualan suasana toko terhadap Keputusan Pembelian maka penulis menarik kesimpulan dan saran yang mungkin dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan dalam upaya meningkatkan kerja dimasa yang akan datang.

#### 5.1. Simpulan

1. Berdasarkan Uji F dapat disimpulkan bahwa secara simultan variabel bebas Promosi penjualan dan Suasana Toko berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian.
2. Variabel Promosi Penjualan disimpulkan bahwa variabel Promosi penjualan berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap Keputusan Pembelian.
3. Variabel Suasana toko disimpulkan bahwa variabel Suasana toko berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap Keputusan Pembelian.
4. Untuk uji koefisien determinasi R Square diperoleh nilai sebesar 0,244. Nilai R Square menunjukkan bahwa variabel independen yaitu variabel promosi penjualan dan Suasana toko mampu menjelaskan variabel dependen yaitu *Keputusan Pembelian* sebesar 0,264(26,4%) dan sisanya sebesar 73,6% dipengaruhi oleh faktor - faktor lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

## 5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian diatas, berikut akan dikemukakan beberapa saran, yaitu :

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel promosi penjualan dan Suasana toko mempunyai pengaruh terhadap Keputusan Pembelian. Hal ini berarti bahwa variabel promosi penjualan dan Suasana toko perlu diperhatikan lagi oleh produsen untuk meningkatkan Keputusan Pembelian konsumen dalam membeli produk Transmart Carrefour Plaza Medan Fair.
2. Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda Keputusan Pembelian konsumen dipengaruhi oleh Suasana toko konsumen sehingga pihak Transmart Carrefour Plaza Medan Fair perlu memperhatikan tata letak produk agar konsumen lebih nyaman untuk berjalan-jalan dan akhirnya tertarik untuk melakukan pembelian produk.
3. Faktor promosi penjualan juga mempengaruhi adanya Keputusan Pembelian konsumen maka produsen hendaknya meningkatkan promosi penjualan berupa potongan harga dan juga meningkatkan keuntungan bagi pemilik *Member Card* Transmart Carrefour Plaza Medan Fair berupa potongan harga khusus pemilik *member card* atau undian khusus.
4. Pengaruh Variabel lain diluar variabel penelitian cukup tinggi sehingga bagi peneliti berikutnya disarankan untuk mengungkap dan meneliti variabel lain yang dapat meningkatkan Keputusan Pembelian konsumen, diantaranya keunggulan produk, Periklanan, susasana toko, dan lain-lain.



THE  
*Character Building*  
UNIVERSITY