

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Kesimpulan dari hasil penelitian ini menyatakan bahwa:

1. Secara simultan atau bersama-sama variabel citra toko yang terdiri dari kualitas barang dagangan (X1), harga (X2), keanekaragaman (X3), promosi (X4), iklan (X5), kenyamanan berbelanja (X6), letak yang strategis (X7), fasilitas toko (X8), pelayanan penjual (X9), atmosfer toko (X10), dan merek terkenal (X11) berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat yaitu Keputusan pembelian pada toko Indomaret Plus Jalan Soekarno Hatta Malang Jawa Timur.
2. Secara parsial variabel harga (X2), promosi (X4), pelayanan penjual (X9) dan merek terkenal (X11) berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada toko Indomaret Plus Jalan Soekarno Hatta Malang Jawa Timur. Sedangkan variabel kualitas barang dagangan (X1), keanekaragaman (X3), iklan (X5), kenyamanan berbelanja (X6), letak yang strategis (X7), fasilitas toko (X8) dan atmosfer toko (X10) tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat yaitu Keputusan pembelian (Y) pada toko Indomaret Plus Jalan Soekarno Hatta Malang Jawa Timur.

3. Variabel yang berpengaruh signifikan secara dominan terhadap keputusan pembelian pada toko Indomaret Plus Jalan Soekarno Hatta Malang Jawa Timur adalah variabel Harga (X2).

## 5.2 Saran

1. Dari sebelas variabel citra toko yang telah diteliti menunjukkan bahwa sebagian besar variabel tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Oleh sebab itu sebaiknya Indomaret Plus dapat merancang dan mengimplementasikan strategi pencitraan toko yang lebih baik, terutama terkait dengan kualitas barang dagangan, keanekaragaman, iklan, kenyamanan berbelanja, letak yang strategis, fasilitas toko dan atmosfer toko. Strategi tersebut dapat dilaksanakan misalnya dengan cara pengaturan toko, tata cahaya, display toko, kebersihan toko, menentukan standard kualitas produk, menambah variasi produk, menyediakan halaman parkir gratis, dan memberikan informasi iklan secara lebih interaktif dan menarik.
2. Sedangkan untuk variabel citra toko yang berpengaruh terhadap keputusan pembelian seperti harga, promosi, pelayanan penjual dan merek terkenal, sebaiknya Indomaret Plus mampu mempertahankannya dengan cara menjaga dan meningkatkannya karena pada saat ini persaingan bisnis ritel sangat tajam dalam dunia pemasaran. Adapun usaha tersebut dapat dilakukan dengan cara tidak menerapkan harga yang tinggi pada produk-produk yang ada secara keseluruhan, sering mengadakan promo untuk barang-barang tertentu yang sering diminati konsumen, melakukan

training terhadap tenaga penjual agar memiliki standar yang lebih baik serta mampu menjaga citra merek agar selalu diingat dan menjadi pioneer pasar.

3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan untuk menggunakan teknik statistik lain yang dapat menyempurnakan penelitian ini, selain itu juga dapat membuat indikator yang lebih ringkas namun tetap menjurus pada variabel penelitian yang akan diteliti, hal ini dimaksudkan agar responden tidak merasa bosan dan keberatan dalam mengisi kuesioner. Selanjutnya dalam pemilihan responden sebaiknya memilih responden yang sedang menganggur dalam arti tidak tergesa-gesa, agar dapat mengisi kuesioner dengan cermat.