

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

3.1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diatas, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh atmosfer toko terhadap keputusan pembelian. Artinya ketika atmosfer toko semakin baik, maka keputusan pembelian juga akan semakin baik.
2. Terdapat pengaruh faktor sosial terhadap keputusan pembelian. Artinya ketika faktor sosial semakin baik, maka keputusan pembelian juga akan semakin baik.
3. Terdapat pengaruh atmosfer toko dan faktor sosial terhadap keputusan pembelian. Artinya ketika atmosfer toko dan faktor sosial semakin baik, maka keputusan pembelian juga akan semakin baik.

3.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diatas, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Meningkatkan atmosfer toko dapat dilakukan dengan memperhatikan elemen-elemen seperti desain interior yang menarik, pencahayaan yang tepat, musik yang sesuai, aroma yang menyenangkan, dan penataan produk yang rapi dan menarik, serta memastikan kebersihan dan kenyamanan toko.

2. Meningkatkan faktor sosial dapat dilakukan dengan membangun hubungan yang baik dengan pelanggan, memanfaatkan media sosial untuk berinteraksi dengan pelanggan, serta menggalakkan program loyalitas dan referensi untuk meningkatkan kesadaran dan kepercayaan pelanggan terhadap produk atau jasa.
3. Meningkatkan keputusan pembelian dapat dilakukan dengan memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan, menawarkan produk yang berkualitas dan sesuai dengan harga, serta memberikan pengalaman berbelanja yang menyenangkan dan nyaman melalui atmosfer toko yang baik dan pelayanan yang ramah