

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dari hasil analisis dan pembahasan dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

- a. *Store Atmosphere* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli Konsumen ditoko H&M DP Mall Semarang.
- b. *Store Image* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli Konsumen di toko H&M DP Mall Semarang.
- c. *Store Atmosphere* yang terdiri dari *exterior*, *general interior*, *store layout*, dan *interior (point of purchase) display* dan *store image* secara bersama-sama memberikan pengaruh yang signifikan dan positif terhadap minat beli konsumen toko H&M DP Mall Semarang, terbukti dari hasil  $F_{hitung}$  yang lebih besar dari  $F_{tabel}$  yaitu  $131.341 > 3.94$ .

#### 5.2. Saran

Saran-saran yang dapat diberikan atas dari dasar hasil penelitian yang telah dilakukan ini yaitu sebagai berikut:

- a. Pihak dari manajemen H&M dapat mempertahankan dan meningkatkan standard lingkungan tokonya dengan memperhatikan keempat dimensi dari

*store atmosphere* seperti *store exterior*, *general interior*, *store layout*, dan *interior (point of purchase) display*. Karena dimensi-dimensi tersebut memberikan pengaruh terhadap minat beli konsumen secara bersama-sama.

- b. *Store Merchandiser* dari toko H&M DP Mall Semarang bisa lebih meningkatkan kualitas *interior (point of purchase) display* karena berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dimensi ini memberikan pengaruh secara parsial terhadap minat beli konsumen. Artinya *interior (point of purchase) display* merupakan dimensi yang paling diperhatikan oleh konsumen di toko H&M DP Mall Semarang. Namun, *store exterior*, *store layout*, *interior (point of purchase) display* tetap harus diperhatikan.
- c. *Store Merchandiser* juga perlu melakukan promosi yang lebih gencar lagi, dari hasil penelitian yang dilakukan konsumen toko H&M DP Mall Semarang merasa indikator promosi yang dilakukan oleh *brand* masih dianggap kurang. Namun begitu, indikator *price* dan *service* dari *brand* tetap harus dipertahankan atau ditingkatkan guna menjaga *store image* dari toko H&M DP Mall Semarang.
- d. Dalam pengimplementasiannya, pihak dari H&M dapat mengalokasikan dana yang lebih besar untuk dapat melakukan promosi dan mempertahankan kualitas dari *interior (point of purchase) display* daripada *store exterior*, *store layout*, dan *general interior* yang dimiliki. Hal lain yang dapat dilakukan seperti merias *manequiin* secara menarik dan *advertising* pada bagian jendela toko, menata toko agar *store layout* nya jadi lebih nyaman dan memudahkan konsumen untuk mencari produk yang dicarinya. Mendekorasi bagian depan

toko agar lebih menarik dan membuat konsumen menjadi lebih tertarik untuk mengunjungi toko.

Peneliti selanjutnya juga perlu mempertimbangkan hal-hal lain diluar dimensi *store atmosphere* dan *store image* yang mungkin dapat memberikan pengaruh terhadap minat beli konsumen di toko H&M DP Mall Semarang, sehingga dapat diketahui factor-faktor lainnya yang memberikan pengaruh minat beli konsumen secara dominan kepada konsumen di toko H&M DP Mall Semarang.

