

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil dari serangkaian penelitian serta uji hipotesis melalui analisis PLS (*Partial Least Square*) pada pembahasan bab sebelumnya mengenai Pembelian Tidak Terencana pada pengunjung Giant Cinere Depok maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- a. Suasana toko memberikan kontribusi dalam meningkatkan perilaku pembelian tidak terencana pada Giant Cinere Depok. Hasil dari uji t statistic antara suasana toko terhadap pembelian tidak terencana dengan dengan nilai uji t-statistik menunjukkan nilai  $t_{hitung} 4,669 > t_{tabel} 1,994$  dan nilai Signifikan sebesar  $0,000 < 0,05$  ini menunjukkan bahwa suasana toko berpengaruh signifikan terhadap pembelian tidak terencana pada Giant cinere, artinya ada beberapa faktor yaitu tertarik berbelanja karena suasana toko yang baik, warna toko yang menarik dan sebagainya. Sehingga suasana toko dapat mempengaruhi pembelian tidak terencana pada konsumen di Giant Cinere.
- b. Atribut Produk tidak memberikan kontribusi dalam meningkatkan perilaku pembelian tidak terencana pada Giant Cinere. Hasil dari uji t-statistik menunjukkan nilai  $t_{hitung} 4,126 < t_{tabel} 1,994$  dan nilai Signifikan sebesar  $0,000 > 0,05$  ini menunjukkan bahwa atribut produk berpengaruh signifikan terhadap pembelian tidak terencana pada Giant Cinere Depok, artinya adanya atribut produk di awal bulan dan sebagainya membuat konsumen Giant Cinere Depok melakukan pembelian tidak terencana di sana.
- c. Promosi Penjualan memberikan kontribusi dalam meningkatkan perilaku pembelian tidak terencana pada Giant Cinere Depok. Hasil dari uji t-statistik menunjukkan nilai  $t_{hitung} 0,066 > t_{tabel} 1,994$  dan nilai Signifikan sebesar  $0,947 < 0,05$  ini menunjukkan bahwa promosi penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap pembelian tidak terencana pada Giant Cinere, artinya unsur seperti adanya bonus dalam kemasan pada event

tertentu dan sebagainya memberikan pengaruh konsumen Giant Cienere Depok untuk melakukan pembelian secara tidak terencana

## 5.2 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini telah dibuat sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan, akan tetapi masih terdapat keterbatasan dalam penelitian ini, dikarekan:

- a. Penelitian ini hanya membagikan kuesioner kepada 75 responden, sehingga kesimpulan yang diperoleh hanya berdasarkan dari data yang dikumpulkan melalui kuesioner.
- b. Responden dalam penelitian ini hanya mengambil responden yang merupakan pengunjung Giant Cinere Depok, sehingga hasil penelitian ini tidak dapat digeneralisasi untuk perilaku pembelian tidak terencana konsumen di wilayah tertentu.
- c. Jumlah variabel yang digunakan terbatas hanya mencakup Suasana toko, atribut Produk, Promosi Penjualan Diharapkan peneliti selanjutnya menggunakan variabel lain selain variabel pada penelitian ini guna menyempurnakan penelitian.

## 5.3 Saran

Berdasarkan uraian kesimpulan di atas, maka penulis dapat memberikan saran sebagai berikut:

- a. Berdasarkan uraian dari kesimpulan di atas, maka penulis memberikan saran kepada perusahaan terkait sehingga dapat menjadi masukan dikemudian hari. Kedepanya perusahaan diharapkan dapat mempertahankan suasana toko dan promosi penjualan dengan lebih memperhatikan produk baru yang beredar di media sehingga perusahaan terkait selalu menyediakan produk-produk terbaru yang beredar, karena Giant Cinere dipercaya selalu menyediakan produk-produk baru yang beredar di media.
- b. Saran untuk penelitian selanjutnya diharapkan agar dapat menambahkan beberapa variabel diluar variabel bebas lain yang lebih bervariasi untuk mengetahui pengaruh-pengaruh variabel pembelian tidak terencana secara