

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan dengan menggunakan *Partial Least Square* (PLS) mengenai pembelian tidak terencana pada Giant maka didapatkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa variable suasana toko berpengaruh tidak signifikan terhadap pembelian tidak terencana pada Giant Ciledug. Artinya suasana toko pada Giant masih tidak dapat mempengaruhi pembelian tidak terencana. Sehingga hasil untuk variable suasana toko tidak sesuai dengan hipotesis yang telah dibuat oleh peneliti, karena hipotesis yang telah dibuat adalah suasana toko berpengaruh terhadap pembelian tidak terencana.
2. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa variable harga diskon berpengaruh signifikan terhadap pembelian tidak terencana pada Giant Ciledug. Artinya harga diskon yang dilakukan oleh Giant Ciledug berhasil dan dapat mempengaruhi pembelian tidak terencana. Sehingga hasil untuk variable harga diskon sesuai dengan hipotesis yang telah dibuat oleh peneliti yaitu harga diskon berpengaruh terhadap pembelian tidak terencana.
3. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa variable promosi penjualan berpengaruh signifikan terhadap pembelian tidak terencana pada Giant Ciledug. Artinya promosi penjualan yang dilakukan oleh Giant Ciledug berhasil dan dapat mempengaruhi pembelian tidak terencana. Sehingga hasil untuk variable promosi penjualan sesuai dengan hipotesis yang telah dibuat oleh peneliti yaitu promosi penjualan berpengaruh terhadap pembelian tidak terencana.

1.2 Saran

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

1. Pihak Giant Ciledug sebaiknya dapat memperhatikan dan memperbaiki suasana toko yang kurang baik. Karena suasana toko yang baik tentunya dapat membuat pengunjung merasa nyaman saat berbelanja, dimana kenyamanan yang dirasakan oleh pengunjung dapat menciptakan rasa senang dan berbelanja lebih lama pada saat berada di dalam toko, sehingga hal ini dapat mengakibatkan pengunjung melakukan pembelian yang tidak direncanakan.
2. Saran berikutnya kepada pihak Giant Ciledug untuk tetap bisa mempertahankan dan terus mengembangkan harga diskon yang ditawarkan oleh Giant Ciledug dan promosi penjualan yang lebih menarik dengan tujuan untuk meningkatkan pembelian yang tidak direncanakan.
3. Saran bagi peneliti selanjutnya, diharapkan penelitian selanjutnya dapat menambahkan variabel-variabel lainya dan menambah jumlah responden untuk mengetahui pengaruh pembelian tidak terencana lebih mendalam.