

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **V.1 Simpulan**

Setelah melakukan serangkaian penelitian dan pengujian hipotesis pada pengaruh Promosi Penjualan dan Suasana Toko terhadap Pembelian Tidak Terencana pada LotteMart di Bogor, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Promosi Penjualan dengan indikator kesepakatan harga kemasan, diskon harga, dan kupon produk. Berpengaruh signifikan terhadap Pembelian Tidak Terencana. Promosi penjualan dapat menarik pelanggan di LotteMart merasa tertarik untuk melakukan pembelian tidak terencana, dan mencoba produk baru dengan melihat promosi tersebut
- b. Suasana Toko dengan indikator komunikasi visual, pencahayaan, warna, musik, aroma. Berpengaruh dan tidak signifikan terhadap Pembelian Tidak Terencana. Suasana toko tidak berpengaruh karena tidak mampu mendorong konsumen untuk melakukan pembelian tidak terencana.

#### **V.2 Saran**

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan yang telah di uraikan, maka saran yang di berikan untuk menjadi masukan bagi LotteMart di Bogor adalah sebagai berikut :

- a. Bagi Perusahaan

Banyaknya pesaing dalam bisnis ritel yang ada di Indonesia, membuat LotteMart perlu memperhatikan pentingnya promosi penjualan dan suasana toko. Peneliti menyarankan agar perusahaan dapat menata ulang dan meningkatkan suasana tokonya, dan terus meningkatkan promosi penjualannya agar konsumen berbelanja dan melakukan pembelian tidak terencana pada LotteMart Bogor.

b. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini hanya dilakukan pada LotteMart Bogor, dengan variabel Promosi Penjualan dan Suasana Toko terhadap Pembelian Tidak Terencana. Penelitian selanjutnya disarankan untuk menambah atau mengganti variabel agar hasil penelitian selanjutnya lebih maksimal.

