

## **BAB 5**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Berdasarkan dari hasil analisis dan pembahasan maka kesimpulan yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut:

1. Kualitas layanan berpengaruh terhadap minat beli konsumen pada HERO di Surabaya. Hal ini berarti semakin tinggi kualitas layanan maka semakin tinggi pula minat beli konsumen pada HERO di Surabaya. Sehingga dapat disimpulkan bahwa H1 terbukti.
2. Suasana toko berpengaruh terhadap Minat Beli Konsumen pada HERO di Surabaya. Hal ini berarti semakin tinggi Suasana toko maka semakin tinggi pula Minat Beli Konsumen pada HERO di Surabaya. Sehingga dapat disimpulkan bahwa H2 terbukti.
3. Kualitas layanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen pada HERO di Surabaya. Hal ini berarti semakin tinggi kualitas layanan maka semakin tinggi pula keputusan pembelian konsumen pada HERO di Surabaya. Sehingga dapat disimpulkan bahwa H3 terbukti.
4. Minat beli konsumen berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen pada HERO di Surabaya. Hal ini berarti semakin tinggi Minat beli konsumen maka semakin tinggi pula keputusan pembelian konsumen pada HERO di Surabaya. Sehingga dapat disimpulkan bahwa H4 terbukti.

## **5.2. Saran**

Dari hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disebutkan di atas, maka dapat diajukan saran sebagai berikut:

1. Bagi Manajemen HERO untuk lebih meningkatkan dan tetap mempertahankan kualitas layanan yang menarik di HERO agar minat konsumen semakin meningkat pula.
2. Bagi Manajemen HERO untuk lebih meningkatkan suasana toko yang menarik lagi agar para konsumen lebih betah di dalam HERO.
3. Bagi yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut tentang kualitas layanan, suasana toko, minat beli konsumen dan keputusan pembelian konsumen maka hasil penelitian ini dapat menambah referensi lainnya.

## **5.3 Keterbatasan**

1. Indikator yang di pakai pada variabel-variabel yang di teliti kurang dapat mencerminkan variabel yang diukur. Saran untuk penelitian yang akan datang untuk mengkaji ulang indikator atau memperbaiki kalimat pada indikatornya.
2. Proxy pada keputusan pembelian konsumen kurang tepat, seharusnya jawabannya adalah ya dan tidak
3. Teknik analisis yang digunakan sebaiknya adalah analisis regresi logistik

## DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Bayhaqi, Yuzza, 2006, Analisis Pengaruh Kualitas Layanan, dan Keunggulan Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan Dan Dampaknya Pada Minat Membeli Ulang, Semarang: Universitas Diponegoro.
- Foster, Bob, 2008, *Manajemen Ritel*, Bandung: Alfabeta.
- Hadi, Dewi Rubiyanti, 2004, Pengaruh *Store Atmosphere* Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada China Emporium Factory Outlet Bandung, Bandung: Universitas Widyatama.
- Karmela, Lili dan Junaedi, Jujun, 2011, Pengaruh *Store Atmosphere* Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Toserba Griya Kuningan.
- Mamuaya, Nova Christian Immanuel, 2008, Pengaruh Variabel - Variabel *Retail Mix* Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Supermarket Kota Manado, Manado: Universitas Negeri Manado.
- Mustikowati, Rita Indah, Salim, Ubud, dan Moeljadi, 2011, Analisis Faktor – Faktor Kualitas Layanan yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Pada Department Store di Kota Malang, Malang: Universitas Brawijaya.
- Nugroho, Setiawan, 2011, Pengaruh *Advertising Spending* dan *Distribution Intensity* Melalui Kesadaran Merek dan Citra Merek terhadap Ekuitas Merek MCDonald's di Surabaya, *Skripsi*, Surabaya: Universitas Widya Mandala.
- Rahma, Eva Sheila, 2007, Analisis Pengaruh Kualitas Layanan dan Citra Merek Terhadap Minat Beli dan Dampaknya Pada Keputusan Pembelian, Semarang, Universitas Diponegoro.
- Santoso, S, 2011, *Structural Equation Modeling Konsep dan Aplikasi dengan AMOS 18*, Jakarta, PT Elex Media Komputindo.

- Sugiarto, Sitinjak JR Tumpal, 2006, *Lisrel*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Utami, Christina Whidya, 2008, Manajemen Barang Dagangan dalam Bisnis Ritel, Malang : Bayumedia.
- Utami, Christina Whidya, 2010, Manajemen Ritel Strategi dan Implementasi Operasional Bisnis Ritel Modern Di Indonesia, Jakarta: Salemba empat.
- Yamin, Sofyan., Kurniawan, Heri.,2009. *Structural Equation Modeling. Belajar lebih mudah Teknik Analisis Data Kuesioner dengan Lisrel-PLS*. Jakarta: Salemba Infotek