

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian terhadap 100 responden berkaitan dengan pengaruh kualitas produk, *store atmosphere* dan *discount* terhadap keputusan pembelian pada Distro House of Smith Semarang, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Variabel kualitas produk yang terdapat pada distro House of Smith Semarang dikategorikan sebagai baik. Konsumen menilai bahwa produk yang dijual oleh distro House of Smith memiliki daya tahan yang baik dan desain yang bagus. Dari hasil penelitian, responden menilai jika produk memiliki kualitas yang baik mereka akan mempertimbangkan untuk membeli produk tersebut. Hal tersebut menyatakan bahwa semakin tinggi kualitas produk yang dimiliki, maka semakin tinggi pula keputusan pembeliannya.
2. Variabel *store atmosphere* pada distro House of Smith Semarang dikategorikan sebagai baik. Konsumen merasa nyaman saat sedang berada di toko House of Smith Semarang. Dari hasil penelitian, *store atmosphere* yang membuat nyaman konsumen saat berbelanja akan mempengaruhi suasana hati yang nantinya akan berimbas pula pada keputusan pembelian. Hal tersebut menyatakan bahwa semakin baik *store atmosphere* yang diberikan, maka semakin tinggi pula keputusan pembelian oleh konsumen.
3. Variabel *discount* pada Distro House of Smith Semarang dikategorikan sebagai baik. Mayoritas responden merasa bahwa *discount* yang diberikan oleh House of Smith Semarang lumayan banyak. Akan tetapi, jangka waktu yang ditetapkan untuk satu periode *discount* kurang panjang. Dari hasil

penelitian, jika perusahaan menawarkan *discount* yang menarik akan membuat konsumen memutuskan untuk melakukan pembelian. Hal tersebut menyatakan bahwa semakin banyak dan tinggi *discount* yang diberikan, maka semakin tinggi pula keputusan pembelian oleh konsumen.

4. Kualitas produk, *store atmosphere*, dan *discount* sama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel keputusan pembelian. Hal tersebut menyatakan bahwa jika secara variabel kualitas produk, *store atmosphere*, dan *discount* diperhatikan dan dijalankan dengan baik, maka keputusan pembelian terhadap produk distro House of Smith Semarang juga akan meningkat.

4.2 Saran

Adapun saran yang dapat diberikan kepada perusahaan yaitu sebagai berikut :

1. Sebaiknya perusahaan perlu meningkatkan kualitas produk terutama tentang ciri khas produk yang dinilai oleh konsumen belum dimiliki oleh House of Smith. Selain itu sebaiknya perusahaan lebih variatif dalam mendesain produk-produknya agar konsumen tertarik dan keputusan pembelian oleh konsumen pun akan meningkat.
2. Perusahaan perlu memperhatikan tempat untuk mencoba baju atau biasa disebut kamar pas. Karena konsumen merasa kamar pas untuk mencoba baju terlalu sempit dan jumlahnya hanya sedikit sehingga terjadi antrian yang panjang saat ingin mencoba baju. Selain itu sebaiknya perusahaan lebih memperhatikan kebersihan toko tidak hanya di dalam toko tetapi juga di luar toko atau teras. Banyak sekali sampah berserakan di luar toko sehingga mengganggu konsumen saat akan masuk ke dalam toko.

3. Sebaiknya perusahaan lebih memperhatikan mengenai promosi melalui *discount*. Sebaiknya perusahaan memberikan jangka waktu yang cukup untuk *discount* yang diberikan. Dan sebaiknya perusahaan menambahkan frekuensi pemberian *discount* per tahun nya. Karena saat ini konsume menilai frekuensi pemberian *discount* masih sanga jarang yaitu hanya 4 kali dalam setahun.
4. Perlu adanya *quality control* setiap bulannya untuk menjaga kualitas produk maupun atmosphere pada toko. Dengan *quality control* akan meningkatkan kualitas toko dan meningkatkan keputusan pembelian.