BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Hasil dari penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Dari penelitian ini didapatkan hasil membuktikan mengenai hipotesis dalam penelitian ini yaitu variabel atmosfer toko (X1) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel minat beli (Y). Hal ini dapat dari nilai signifikansi 0,007 < 0,05 serta nilai t hitung lebih dari t tabel 2,738 > 1,985. Dan untuk variabel promosi (X2) secara parsial juga berpengaruh signifikan terhadap variabel minat beli (Y). Hasil uji dilakukan dengan nilai signifikansi 0,000 < 0,05 serta nilai t hitung lebih dari t tabel 6,247 > 1,985.
2. Dari hasil penelitian ini mampu membuktikan mengenai hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini. Hasil dari uji yang telah dilakukan didapatkan hasil menunjukkan bahwa Variabel atmosfer toko dan promosi penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap minat beli hal ini bisa diketahui dari hasil uji nilai signifikansi 0,000 < 0,05 dan nilai f hitung lebih dari f tabel 47,368 > 3,089

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, berikut ini diberikan beberapa saran antara lain:

1. Bagi Kedai Kopi Manipulasi Hati

a. Kedai Kopi Manipulasi Hati disarankan untuk selalu menciptakan atmosfer toko atau suasana toko yang baik dan sesuai selera konsumen dapat berpengaruh terhadap penjualannya. Pajangan-pajangan yang menarik, aroma dan musik yang nyaman, pencahayaan yang tepat serta tata ruang yang baik dapat merangsang pengunjung untuk melakukan pembelian sehingga dapat meningkatkan volume penjualan

b. Kedai Kopi Manipulasi Hati harus rajin dalam melakukan promosi seperti menyebar pamflet atau pemberian diskon pada waktu atau hari-hari tertentu. Sehingga dapat menarik konsumen untuk datang dan melakukan pembelian

2. Bagi penelitian lain yang hendak melakukan penelitian sejenis agar dapat mengembangkan penelitian serta mencoba menggunakan variabel lain untuk di uji penelitian lebih lanjut, sehingga makin memperkaya pengetahuan tentang pengaruh terhadap minat beli.