

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh *price discount*, *store environment* dan *in-store display* terhadap *impulse buying* pada Toko Busana Duta Mode Jepara, maka dapat disimpulkan yaitu:

1. *Price discount* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *impulse buying* ditoko busana Duta Mode Jepara. Sehingga dapat disimpulkan bahwa semakin intens pemberian discount maka akan semakin meningkatkan *impulse buying* untuk barang yang memiliki potongan harga di toko busana Duta Mode Jepara.
2. Terdapat pengaruh positif dan signifikan dari variabel *store environment* terhadap *impulse buying* ditoko busana Duta Mode Jepara. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik *store environment* yang dikelola dalam bentuk peningkatan karakter fisik dan sosial dari dunia eksternal konsumen maka akan meningkatkan *impulse buying* pada konsumen ditoko busana Duta Mode Jepara.
3. *In-store display* berpengaruh berpengaruh positif dan signifikan terhadap *impulse buying* ditoko busana Duta Mode Jepara. Ini berarti semakin menarik *In-store display*, maka akan semakin mudah konsumen dalam menemukan barang yang hendak dibeli.
4. Hasil uji terkait pengaruh variabel independen *price discount*, *store environment* dan *in-store display* terhadap variabel dependen *impulse buying* secara simultan menghasilkan F_{hitung} sebesar 59.704. maka dapat ditarik sebuah kesimpulan bahwa ketiga variabel tersebut memiliki pengaruh secara simultan terhadap *impulse buying*. Pengaruh yang diberikan oleh seluruh variabel *price discount*, *store environment* dan *in-store display* (X_1, X_2 dan X_3) terhadap *impulse buying* (Y)

adalah sebesar 66,3% dan sisanya 33,7% merupakan pengaruh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang telah diperoleh, maka penulis dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan
 - a. *Price discount* memberikan pengaruh terhadap *impulse buying* di Toko Busana Duta Mode Jepara. Oleh karena itu diharapkan Toko Busana Duta Mode Jepara bisa memberikan stimulus dalam bentuk *Price discount*. Hal ini dapat dilakukan dengan mengadakan *price discount* secara rutin setiap bulan supaya konsumen lebih tertarik membeli barang dengan jumlah yang banyak.
 - b. *Store environment* memberikan pengaruh terhadap *impulse buying* di Toko Busana Duta Mode Jepara. Oleh karena itu diharapkan Toko Busana Duta Mode Jepara bisa terus meningkatkan *store environment* yang sudah ada agar konsumen semakin nyaman dan betah berlama-lama dalam berbelanja.
 - c. *In-store display* memberikan pengaruh terhadap *impulse buying* di Toko Busana Duta Mode Jepara. Oleh karena itu diharapkan Toko Busana Duta Mode Jepara selalu menjaga produk yang tersedia supaya tertata dengan rapi dan mudah dijangkau oleh konsumen.
2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi para peneliti yang selanjutnya akan mengembangkan penelitian ini diharapkan dapat meneliti faktor lain yang dapat mempengaruhi *impulse buying*, serta dapat menambahi sesuatu yang kurang dalam penelitian ini. Sehingga dapat menambah pengetahuan tentang variabel-variabel

apa saja yang dapat mempengaruhi *impulse buying* konsumen.

