

BAB V SIMPULAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan analisis data melalui pembuktian terhadap hipotesis dari permasalahan yang diangkat mengenai Pengaruh Variasi Produk, Suasana Toko, dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian di *Banana Bread and Cakes* di Kabupaten Kebumen, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel variasi produk berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian pada toko roti *Banana Bread and Cakes*. Hal ini menunjukkan bahwa variasi produk mampu mempengaruhi keputusan pembelian. Semakin bagus banyak dan menarik variasi suatu produk maka keputusan pembelian akan semakin meningkat.
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variable suasana toko berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian pada toko roti *Banana Bread and Cakes*. Hal ini menunjukkan bahwa suasana toko mampu mempengaruhi keputusan pembelian. Semakin bagus penataan display dan design toko yang rapih dan nyaman serta terlihat menarik mampu menarik pelanggan untuk membeli produk yang di jual oleh toko roti *Banana Bread and Cakes*.
3. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel promosi berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian pada toko roti *Banana Bread and Cakes*. Hal ini menunjukkan bahwa variabel promosi mampu mempengaruhi keputusan pembelian. Semakin banyak promosi yang di

tawarkan kepada pelanggan maka semakin meningkat pula penjualan yang di raih oleh toko roti *Banana Bread and Cakes*

4. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel variasi produk, suasana toko, dan promosi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa variabel variasi produk, suasana toko, dan promosi mempengaruhi keputusan pembelian pada toko roti *Banana Bread and Cakes*.

5.2. Keterbatasan

Pada penelitian ini masih terdapat kekurangan dan keterbatasan. Adanya keterbatasan dalam penelitian yang dilakukan diharapkan dapat membeikan evaluasi dan perbaikan untuk penelitian yang akan datang. Keterbatasan dalam penelitian ini antara lain yaitu :

1. Penelitian ini hanya terbatas pada variabel variasi produk, suasana toko, promosi, dan keputusan pembelian. Untuk peneliti selanjutnya bisa mencari atau menambahkan variabel bebas (X) lain selain variabel dalam penelitian ini.
2. Penelitian ini hanya meneliti Masyarakat Kebumen, dan hanya menggunakan sampel sebanyak 110 responden.

5.3. Implikasi

Bedasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat dikemukakan implikasi secara praktis dan teoritis sebagai berikut :

5.3.1. Implikasi Praktis

1. Variasi produk memiliki pengaruh besar sehingga penulis menyarankan agar toko roti *Banana Bread and Cakes* dalam memproduksi roti mampu lebih memperhatikan variasi produk dan selalu meningkatkan inovasi produk roti yang di produksi.
2. Suasana toko memiliki pengaruh besar sehingga penulis menyarankan sebaiknya toko roti *Banana Bread and Cakes* terus memperhatikan kenyamanan design tata ruang serta display produk untuk menciptakan suasana toko yang nyaman sehingga pelanggan merasa nyaman saat berbejalanja di toko roti *Banana Bread and Cakes*.
3. Promosi memiliki pengaruh besar sehingga penulis menyarankan agar toko roti *Banana Bread And Cakes* selalu melakukan promosi melalui media online atau offline store dengan menarik yang menguntungkan pelanggan *Banana Bread and Cakes* agar penjualan meingkat .

5.3.2. Implikasi Teoritis

1. Variasi Produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Berdasarkan jawaban responden yang diperoleh dari hasil kuesioner menunjukkan bahwa masyarakat Kebumen memberikan penilaian yang cukup tinggi terhadap variasi produk produk. Hal ini memberikan bukti empiris bahwa variasi produk dari toko roti *Banana Bread and Cakes* yang ditunjukkan akan berbagai macam

jenis roti dan rasa yang di tawarkan kepada konsumen menentukan keputusan pembelian. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang di lakukan Farida, Nur, and Shokhibatus Saidah (2018) yang menunjukkan bahwa secara parsial variabel variasi produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

2. Suasana Toko berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

Berdasarkan jawaban responden yang diperoleh dari hasil kuesioner menunjukkan bahwa masyarakat Kebumen memberikan penilaian yang cukup tinggi terhadap variabel suasana toko. Hal ini memberikan bukti empiris bahwa suasana toko dari toko roti *Banana Bread and Cakes* yang nyaman dengan display yang rapih membuat pelanggan senang berbelanja roti di toko roti *Banana Bread and Cakes*.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang di lakukan oleh Istiqomah, Laila (2019) yang menunjukkan bahwa suasana toko berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian.

3. Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Pembelian

Berdasarkan jawaban responden yang diperoleh dari hasil kuesioner menunjukkan bahwa masyarakat Kebumen memberikan penilaian yang cukup tinggi terhadap variabel promosi. Hal ini membuktikan bahwa promosi mampu mempengaruhi keputusan pembelian pada toko roti *Banana Bread and Cakes*.

Hasil ini mendukung penelitian Bairizki, A. (2017) dalam penelitiannya yang berjudul “Pengaruh harga, promosi dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian dalam meningkatkan penjualan (Studi kasus pada UD Ratna cake & cookies)”. Bahwa promosi berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian.