PENGARUH SUASANA TOKO, KUALITAS PELAYANAN, DAN LOKASI TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN TOKO CAT LANCAR KLATEN

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana

Ekonomi Jurusan Manajemen

Peminatan:

Manajemen Pemasaran

Diajukan Oleh:

DESTIA AMANDASARI

NIM 1521103689

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS WIDYA DHARMAKLATEN

AGUSTUS 2019

Pengaruh Suasana Toko, Kualitas Pelayanan, dan Lokasi Terhadap Minat Beli Konsumen Toko Cat Lancar Klaten

SKRIPSI

Disusun dan Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Derajat Strata-1 Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Widya Dharma Klaten

Disusun oleh:

Destia Amandasari

1521103689

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

UNIVERSITAS WIDYA DHARMA

KLATEN

2019

HALAMAN PERSETUJUAN

PENGARUH SUASANA TOKO, KUALITAS PELAYANAN DAN LOKASI TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN TOKO CAT LANCAR KLATEN

Diajukan Oleh:

DESTIA AMANDASARI

NIM 1521103689

Telah Disetujui Pembimbing Untuk Dipertahankan di Hadapan Dewan Penguji Skripsi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi

Tanggal.....

Pembimbing I	**Pembimbing II**
Hj Anis Marjukah SE,MM.	**Imam Santoso SE,MM.**
NIP 690 994 143	**NIP 690 198 190**

Mengetahui

Ketua Jurusan Manajemen

Abdul Haris, SE, MM, M.Pd

NIK 690 098 194

HALAMAN PENGESAHAN

PENGARUH SUASANA TOKO, KUALITAS PELAYANAN, DAN LOKASI TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN TOKO CAT LANCAR KLATEN

Diajukan oleh:

DESTIA AMANDASARI

NIM 1521103689

Telah Dipertahankan dan Disetujui Oleh Dewan Penguji Skripsi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Widya Dharma Klaten dan Diterima Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi.

Tanggal .....

Ketua

Dr. Sutrisno Badri, M.Sc.
NIK 690208290

Sekrearis

H. Arif Julianto S.N., S.E., M.Si
NIK 690301250

Penguji Utama

Hj. Anis Marjukah, S.E., M.M.
NIK 690994143

Penguji Pendamping

Imam Santoso, S.E., M.M.
NIK 690398198

Disahkan Oleh
Dekan Fakultas Ekonomi

Dr. Sutrisno Badri, M.Sc.
NIK 690208290

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini saya:

Nama : DESTIA AMANDASARI

NIM : 1521103689

Jurusan : MANAJEMEN

Fakultas : EKONOMI

Dengan ini menyatakan sesungguhnya bahwa skripsi

Judul : PENGARUH SUASANA TOKO, KUALITAS PELAYANAN DAN LOKASI TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN TOKO CAT LANCAR KLATEN

Adalah benar-benar karya saya sendiri dan bebas dari plagiat. Hal-hal yang bukan merupakan karya saya dari dalam skripsi ini telah diberi tanda sitasi dan ditunjukan dalam daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari terbukti pernyataan saya tidak benar, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pembatalan ijazah dan pencabutan gelar yang saya peroleh dari karya skripsi ini.

Klaten, 31 Juli 2019

Yang membuat pernyataan,

DESTIA AMANDASARI

MOTTO

Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari suatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan) yang lain, dan hanya kepada Tuhanmulah engkau berharap. (QS. Al-Insyirah: 6-8)

Allah akan mengangkat orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu beberapa derajat. Dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan. (QS. Al-Mujadilah: 12)

Sepotong intan terbaik dihasilkan dari dua hal, yaitu suhu dan tekanan yang tinggi di perut bumi. Semakin tinggi suhu yang diterimanya, semakin tinggi tekanan yang diperolehnya, maka jika dia bisa bertahan, tidak hancur, dia justru berubah menjadi intan yang berkilau tiada tara, keras, kokoh, dan mahal harganya. Sama halnya dengan kehidupan, seluruh kejadian menyakitkan yang kita alami, semakin dalam dan menyedihkan rasanya, jika kita bisa bertahan, tidak hancur, maka kita akan tumbuh menjadi seseorang berkarakter laksana intan, keras, kokoh. (Darwis Tere Liye)

Hidup adalah perjuangan. Tidak ada perjuangan yang sia-sia.(Destia Amandasari)

PERSEMBAHAN

- **Allah SWT,** Puji syukur kepada Allah SWT atas karunia serta kemudahanyang Engkau berikan akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Sholawat dan salam semoga selalu terlimpahkan kepada Rasulullah Muhammad SAW.
- **Bapak Slamet Priyanto dan Ibu Surani Tercinta ,** Sebagai tanda bukti, hormat, dan rasa terima kasih yang setinggi-tingginya saya persembahkan karya kecil ini kepada Bapak tercinta Slamet Priyanto dan Ibu tercinta Surani telah mendoakan, memberikan kasih sayang, segala dukungannya, dan cinta kasih yang tiada terhingga.
- **Suami Tersayang,** Terima kasih kepada suamiku tersayang Yuliyanto Adi Nugroho, calon anak mama (kandungan 8 bulan) atas do'a dan dukungan supportnya selama mengerjakan skripsi ini.
- **Teman – temanku,** Terima kasih untuk teman – temanku Ida Nurhayati S.E., Julianti Nugraheni S.E., dan Adi Cahyo Kuncoro S.E., yang telah membantu dan memberikan semangat dalam mengerjakan skripsi ini.
- **Seluruh Dosen Pengajar Fakultas Ekonomi,** terima kasih banyak untuk semua ilmu, didikan dan pengalaman yang sangat berarti yang telah diberikan kepada saya.
- **Almamater,** Universitas Widya Dharma Klaten.

KATA PENGANTAR

Dengan segala kerendahan hati penulis memanjatkan puji serta syukur kehadhirat Allah Swt yang telah memberikan nikmat sehat dan ilmu kepada penulis, sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi dengan judul "Pengaruh Suasana Toko, Kualitas Pelayanan dan Lokasi terhadap minat beli konsumen Toko Cat Lancar Klaten" yang merupakan salah satu syarat yang harus penulis tempuh guna mendapatkan gelar sarjana dalam Fakultas Universitas Widya Dharma (Unwidha). Dan tidak lupa pula shalawat beriring salam selalu tersanjungsajikan kepada baginda Rasullullah, Muhammad SAW yang telah mewariskan nikmat Islam dan Iman dalam diri kita semua.

Dikarenakan keterbatasan ilmu dan kemampuan yang penulis miliki, maka tentunya laporan hasil penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan. Maka dari itu, penulis mengharapkan masukan dari berbagai pihak guna kesempurnaan di masa yang akan datang. Penulis menyadari dalam melakukan perencanaan, pelaksanaan, hingga penyusunan laporan penelitian ini penulis tidak bekerja sendiri, melainkan berkat bantuan dari berbagai pihak yang telah mendukung penulis baik secara moril maupun materil. Atas segala bantuan yang telah diberikan, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya dan hanya rahmat Allah SWT yang dapat membalasnya.

Pada kesempatan ini izinkan penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan kesehatan, kesempatan serta kemudahan penulis menyelesaikan skripsi hingga selesai .
2. Yuliyanto Adi Nugroho, selaku suami penulis yang telah memberikan dukungan materi, semangat maupun do'a kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi hingga selesai .
3. Calon anak mama (masih diperut), terima kasih dek kerjasamanya sehingga skripsi ini bisa selesai.
4. Ibu Surani dan Bapak Slamet Priyanto selaku orang tua penulis serta seluruh keluarga penulis yang telah memberikan do'a, semangat maupun dukungan materi kepada penulis hingga skripsi ini selesai.
5. Bapak Prof. Dr. H. Triyono, M.Pd., selaku Rektor Universitas Widya Dharma Klaten.
6. Bapak Dr. Sutrisno Badri, M.Sc., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Widya Dharma Klaten.
7. Bapak Abdul Haris, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Widya Dharma Klaten.
8. Para Dosen Jurusan Manajemen, beserta dosen lainnya yang namanya tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terimakasih untuk ilmu yang diberikan selama ini.

9. Para pegawai akademik Unwidha Klaten, yang telah membantu dalam mengurus keperluan administrasi penulis: Bu Nur, Mas Doni , dan lainnya yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.
10. Bapak Hindarto Wibowo, selaku Dirut Toko Cat Lancar Klaten, beserta staf-staf, dan juga karyawan lainnya yang telah membantu dan memberikan data kepada penulis sehingga laporan skripsi ini dapat terselesaikan seperti yang diharapkan.
11. Ida nurhayati SE., Adi Cahyo Kuncoro SE.,Julianti Nugraheni SE .yang selama ini telah membantu, mendoakan, memotivasi, serta mendukung penulis dengan penuh keikhlasan dan kesabaran.
12. Terima kasih juga untuk sahabat-sahabatku manajemen malam dan akutansi malam yang telah memberikan motivasi.
13. Semua pihak yang telah membantu yang mungkin terlupakan oleh penulis hingga skripsi ini terselesaikan dengan baik. Semoga Allah SWT membalas budi baik kalian semua.

Akhirnya penulis berharap agar skripsi ini nantinya dapat bermanfaat bagi kita semua serta dapat memberikan sumbangan pada perkembangan ilmu pengetahuan.

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN……. ii

HALAMAN PENGESAHAN…….. iii

HALAMAN PERNYATAAN…….. iv

MOTTO…… v

PERSEMBAHAN……..…… vi

KATA PENGANTAR……..…… vii

DAFTAR ISI……..…… x

DAFTAR LAMPIRAN…… xii

ABSTRAK…… xiii

ABSTRACT..... xiv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah....…….. 1

B. Alasan Pemilihan Judul……..……. 2

C. Penegasan Judul……... 3

D. Pembatasan Masalah…….....……. 4

E. Perumusan Masalah…….…... 5

F. Tujuan Penelitian……. 6

G.Manfaat Penelitian…….....…….…..... 6

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori……...……. 9

B. Penelitian Terdahulu……..……. 43

C. Kerangka Pemikiran.....…….. 46

D.Perumusan Hipotesis…..……..... 46

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian……..…….…….. 47

B. Jenis Data .....……. 47

C. Teknik Pengumpulan Data…….…….. 48

D. Populasi dan Sampel.....…….. 48

E. Analisis Data.....…….….. 49

F. Paradigma Penelitian.....…….……. 51

G. Teknik Analisis Data……...…….…. 51

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian…… 54

B. Pembahasan……..… 68

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan……..…… 71

B. Saran……..……..……..…… 72

DAFTAR PUSTAKA…..…… 73

LAMPIRAN

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Kuesioner Penelitian

Lampiran 2: Rekap Jawaban Responden

Lampiran 3: Validitas X_1

Lampiran 4: Validitas X_2

Lampiran 5: Validitas X_3

Lampiran 6: Validitas Y

Lampiran 7 : Reabilitas X_1

Lampiran 8 : Reabilitas X_2

Lampiran 9 : Reabilitas X_3

Lampiran 10 : Reabilitas Y

Lampiran 11 : Regresi Linier Berganda

Lampiran 12 : Korelasi X_1 dengan Y

Lampiran 13 : Korelasi X_2 dengan Y

Lampiran 14 : Korelasi X_3 dengan Y

Lampiran 15 : Statistik Deskritif

Lampiran 16 : Foto Suasana Toko

ABSTRAK

Nama : Destia Amandasari, NIM : 1521103689, Skripsi ini dengan Judul : PENGARUH SUASANA TOKO, KUALITAS PELAYANAN DAN LOKASI TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN TOKO CAT LANCAR KLATEN, Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen, Universitas Widya Dharma Klaten 2019.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa pengaruh suasana toko,kualitas pelayanan dan lokasi terhadap minat beli Toko Cat Lancar Klaten. Penelitian ini menggunakan 50 responden konsumen Toko Cat Lancar di Kabupaten Klaten. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini ialah suasana toko,kualitas pelayanan dan lokasi sebagai variabel independen; serta minat beli sebagai variabel dependen. Penelitian ini menggunakan alat regresi linier berganda untuk pengujian hipotesis. Hasil dari penelitian ini membuktikan bahwa suasana toko, berpengaruh positif terhadap minat beli konsumen Toko Cat Lancar Klaten, sedangkan kualitas pelayanan dan lokasi tidak berpengaruh positif terhadap minat beli konsumen Toko Cat Lancar Klaten.

Kata kunci: Suasana Toko,Kualitas Pelayanan dan Lokasi , Minat Beli

ABSTRACT

Name: Destia Amandasari, NIM: 1521103689, This thesis with the title: EFFECT OF SHOP ATMOSPHERE, QUALITY OF SERVICE AND LOCATION OF INTEREST BUY IN CONSUMER STORES OF KL CURRENT CAT STORES, Faculty of Economics, Department of Management, Widya Dharma University Klaten 2019.

This study aims to analyze the influence of store atmosphere, service quality and location on buying interest in the Klaten Current Paint Shop. This study uses 50 respondents of the Lancar Cat Shop consumers in Klaten Regency. The variables used in this study are shop atmosphere, service quality and location as independent variables; and buying interest as the dependent variable. This study uses multiple linear regression tools for hypothesis testing. The results of this study prove that the store atmosphere has a positive effect on consumers 'buying interest in Klaten's Smooth Cat Shop, while the service quality and location does not have a positive effect on consumers' buying interest in Klaten's Smooth Cat Store.

Keywords: Store Atmosphere, Service Quality and Location, Purchase Interest

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam kondisi persaingan global yang semakin ketat diseluruh sektor ekonomi, Indonesia masih memperlihatkan kinerja ekonomi makro nasional yang relatif baik. Pertumbuhan ekonomi Indonesia 5,9% pada tahun 2010 cukup menggembirakan dan hal ini didukung oleh indeks daya saing ekonomi Indonesia yang cenderung meningkat dalam 3 tahun terakhir ini.

Hal ini terjadi karena para investor baik dari dalam negeri ataupun dari luar negri yang semakin bebas dan leluasa untuk melakukan kegiatannya dalam mengembangkan usahanya dalam negeri.

Tingkat persaingan yang semakin tinggi mengakibatkan konsumenmemiliki posisi tawar yang tinggi terhadap kualitas, pilihan produk, lokasitoko, toko yang lebih nyaman dan pelayanan yang lebih bernilai, namundengan membayar lebih murah, waktu lebih cepat, dengan usaha dan resiko yang lebih rendah. Pada saat ini kompetisi pada usaha ritel tidak hanya pada harga, namun menyangkut variabel lain yang berkaitan dengan nilai atas pengalaman berbelanja pelanggan.

Dalam hal persaingan, saat ini sektor ritel dihadapkan pada tantanganyang cukup berat seperti perubahan perkiraan dari faktor-faktor ekonomi, 9demografi, dan sosial budaya. Salah satu ritel yang ada di kota Klaten adalah Toko Cat , distributor store disini adalah toko yang menjual produk dari berbagai macam cat dan pendampingnya . Agar berhasil dalam memenangkan persaingan, perusahaan ritel Toko Cat harus dapat menjaring konsumen sebanyak-banyaknya. Dengan kata lain perusahaan harus dapat menarik minat beli konsumen agar konsumen tersebut menjadi pelanggan yang loyal berbelanja di Toko tersebut. Hal yang harus diperhatikan dalam menarik minat beli konsumen yakni penjual harus sanggup menjual kesan yang baik serta lokasi yang nyaman sebelum menjual barangnya, kesan yang dapat membentuk citra terhadap tokonya. Hal ini sesuai pendapat Sutisna(2001:64) bahwa suasana toko juga akan menentukan citra toko itu sendiri. Jika toko dilengkapi dengan pengaturan ruangan yang nyaman, penyejuk udara, danartistik penggunaan warna cat dinding yang sejuk, semuanya menunjukkan 10adanya suasana toko yang berkelas. Dengan demikian Suasana Toko yang tepat dapat menjadi sarana komunikasi yang positif, menguntungkan dan memperbesar peluang untuk mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.Atas dasar penjabaran pemikiran diataslah, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul :

"PENGARUH SUASANA TOKO, KUALITAS PELAYANAN DAN LOKASI TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN TOKO CAT LANCAR KLATEN"

B. Alasan Pemilihan Judul

Adapun yang menjadi alasan penulis untuk memilih dan menetapkan judul ini adalah semakin banyak usaha toko cat di Klaten yang bermunculan di pasar dengan berbagai macam suasana toko, kualitas pelayanan dan lokasi yang berarti semkin besar persaingan yang terjadi antara usaha–usaha sejenis tersebut.Untuk mempertahankan dan meningkatkan minat beli konsumennya,maka pengusaha cat perlu mempunyai strategi agar konsumen bersedia membeli produk cat di toko. Dengan suasana toko yang nyaman,kualitas pelayanan baik serta ramah dan lokasi yang mudah di jangkau dengan alat transportasi apapun.

C. Penegasan Judul

Skripsi ini berjudul PENGARUH SUASANA TOKO, KUALITAS PELAYANAN DAN LOKASI TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN TOKO CAT LANCAR KLATEN (Study Pada Toko Cat Lancar Klaten). Untuk menghindari adanya kesalahpahaman dalam memenuhi maksud dan tujuan serta ruang lingkup, maka perlu adanya penegasan judul tersebut .Adapun istilah-istilah yang perlu penulis jelaskan adalah :

- Pengaruh adalah daya yang ada atau timbul dari sesuatu (orang, benda) yang ikutmembentuk watak, kepercayaan, atau perbuatan seseorang (Poerwardamina:731).

- Suasana Toko yaitu suatu keseluruhan yang disampaikan oleh tata letak fisik,dekorasi dan lingkungan sekitarnya (Lamb, Hair danMcDaniel 2001:105).

- Kualitas pelayanan adalah tingkat keunggulan yang diharapakan dan pengendalianatas tingkat keunggulan tersebut untuk memenuhi keinginan pelanggan (Gronross dalam buku Daryanto 2014 :135).

- Lokasi adalah posisi pasti dalam ruangan atau permukaan bumi yang ditentukan oleh sistem koordinat garis lintang dan garis bujur (Kasmir 2009:129).

- Minat beli adalah niat beli konsumen terhadap kualitas pelayanan yang kita lakukan (Durianto,dkk 2003:109).

D. Pembatasan Masalah

Agar penilitan lebih terarah, terfokus, dan menghindari pembahasan yang terlalu luas, maka penulis perlu membatasinya. Adapun batas masalah dalam penilitan ini adalah suasana toko, kualitas pelayanan dan lokasi terhadap minat beli konsumen di Toko Cat Lancar di Klaten.

1. Suasana Toko

Dengan indikator :

a.Warna cat dan wallpaper Toko Cat Lancar yang nyaman di pandang.

b.Toko Cat Lancar Klaten bersih dan terdapat tempat sampah.

c.Display barang di Toko Cat Lancar Klaten sangat rapi.

2. Kualitas Pelayanan

Dengan indikator :

a.Layanan gratis ongkos kirim.

b.Pelayanan ramah,cepat,tepat,rapi dan sopan,

c.Selalu ada diskon yang ditawarkan oleh Toko Cat Lancar Klaten.

3. Lokasi

Dengan indikator :

a.Mudah diakses (dijangkau).

b.Dekat dengan jalan raya utama.

c.Berada ditengah pusat kota Klaten.

E. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah yang akan diteliti adalah:

1. Apakah Suasana Toko berpengaruh terhadap Minat Beli Konsumen di Toko Cat Lancar Klaten?
2. Apakah Kualitas Pelayanan berpengaruh terhadap Minat Beli Konsumen di Toko Cat Lancar Klaten?

3. Apakah Lokasi berpengaruh terhadap terhadap Minat Beli Konsumen di Toko Cat Lancar Klaten?

F. Tujuan Penelitian

Tujuan yang akan dicapai dari penelitian ini ialah:

1. Mengetahui apakah Suasana Toko berpengaruh terhadap Minat Beli Konsumen di Toko Cat Lancar Klaten?
2. Mengetahui apakah Kualitas Pelayanan berpengaruh terhadap Minat Beli Konsumen di Toko Cat Lancar Klaten?
3. Mengetahui apakah Lokasi berpengaruh terhadap terhadap Minat Beli Konsumen di Toko Cat Lancar Klaten?

G. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dari hasil penelitian ini adalah:

1. Bagi Penulis

   Diharapkan dapat menambah atau memperkaya wawasan dan ilmu pengetahuan dalam penerapan ilmu manajemen pemasaran, dan untuk belajar mengenai cara-cara penerapan teori yang penulis peroleh selama mengikuti perkuliahan dan kenyataan yang dihadapidi lapangan serta pengetahuan penulis mengenai Suasana Toko, Kualitas Pelayanandan Lokasisebagai atribut abstrak yang mempengaruhi minat beli konsumen.

2. Bagi Perusahaan

Diharapkan dapat lebih meningkatkan kualitas implementasi strategi Suasana Toko, Kualitas Pelayanandan Lokasi yang mereka miliki untuk dapat mempertahankan konsumen mereka dalam persaingan yang ada, dimana diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan untuk memecahkan masalah yaitu masalah praktis dalam perusahaan yang ada hubungannya dengan penelitian yang akan digunakan.

3. Bagi Akademis

   Sebagai masukan bagi pihak lain yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut dan sebagai bahan bacaan yang diharapkan akan menambah wawasan pengetahuan bagi yang membacanya terutama mengenai masalah Suasana Toko,Kualitas Pelayanan,Lokasi dan minat beli konsumen dan juga penulisan hasil penelitian ini diharapkan dapat diajdikan sebagai informasi tambahan atau referensi.

4. Bagi Khalayak

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi dan acuan bagi peneliti lain yang melakukan penelitian serupa.

H. Sistematika Penulisan

Bab I :Pendahuluan

Berisikan latar belakang masalah, alasan pemilihan judul, penegasan judul, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, sistematika penulisan.

Bab II :Tinjauan Pustaka

Berisikan landasan teoritis tentang konsepdasar tentang suasana toko, kualitas pelayanan, lokasi dan minat beli konsumen,penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, disertai dengan perumusan hipotesis.

Bab III :Metodelogi Penelitian

Berisikan tentang lokasi dan waktu penelitian, jenis data, teknik pengumpulan data, populasi dan sample, analisis data, paradigma penelitian serta teknik analisisdata.

Bab IV :Hasil Penelitian dan Pembahasan

Berisikan tentang hasil penelitian dan pembahasan mengenai susana toko, kualitas pelayanan, dan lokasi terhadap minat beli konsumen Toko Cat Lancar Klaten .

BabV :Kesimpulan dan Saran

Merupakan kesimpulan dan saran mengenai suasana toko,kualitas pelayanandan lokasi terhadap minat beli konsumen Toko Cat Lancar Klaten.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan yaitu mengenai pengaruh suasana toko, kualitas pelayanan dan lokasi terhadap minat beli berbelanja di Toko Cat Lancar Klaten, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Suasana toko berpengaruh terhadap keputusan konsumen berbelanja di Toko Cat Lancar Klaten. Hal ini karena jika konsumen melihat suasana toko yang menarik dengan intensitas yang sering dalam suatu waktu tertentu, konsumen akan memiliki rasa ingin tahu mengenai suasana toko yang ditawarkan. Selanjutnya konsumen akan berusah mencari tahu dan pada akhirnya akan mencoba suatu produk tersebut.
2. Kualitas pelayanan tidak berpengaruh terhadap minat beli konsumen berbelanja di Toko Cat Lancar Klaten . Hal ini karena pada dasarnya konsumen tidak memperhatikan kualitas pelayanan yang di berikan.
3. Lokasi tidak berpengaruh terhadap minat beli konsumen berbelanja di Toko Cat Lancar Klaten. Hal ini karena konsumen tidak mempermasalahan lokasi.

B. Saran

Saran yang diberikan penulis untuk pihak Toko Cat Lancar Klaten ialah:

Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa suasana toko berpengaruh positif terhadap minat beli konsumen Toko Cat Lancar Klaten. Sedangkan kualitas pelayanan dan lokasi tidak berpengaruh terdahap minat beli konsumen Toko Cat Lancar Klaten. Maka dari itu pihak sebaik Toko Cat Lancar Klaten tetap menjaga faktor-faktor tersebut, serta meningkatkan suasana kenyamanan toko agar konsumen tetap setia pada Toko Cat Lancar Klaten dan calon konsumen yang baru akan tertarik pada Toko Cat Lancar Klaten

Saran yang diberikan penulis kepada peneliti selanjutnya ialah:

1. Penelitian selanjutanya sebaiknya menggunakan sampel yang lebih merata dan lebih banyak sehingga hasil penelitan diharapkan dapat lebih mencerminkan realita.
2. Penelitian selanjutnya sebaiknya menambahkan variabel independen, moderasi, yang belum dijelaskan dalam penelitian ini, sehingga dapat meneliti faktor lain yang mempengaruhi konsumen berbelanja di Toko Cat Lancar Klaten.

DAFTAR PUSTAKA

Asuquo, E.E., & Igbongidi, P.B. 2015. *Retail Store Merchandise Assortment and Display and Their Influence on Cunsomer Impulse Buying Behaviour in* North-West Nigeria. British (Online) *Journal of Marketing Studies*, 3(5), 49-60.

Berman, B. & Evans, J.R. 2013. *Retail Management*; A Strategic Approach (Edisi ke-12). Upper (Online) Saddle River, New Jersey: *Pearson Prentice Hall*

Badan Pusat Statistik Kota Bandung. 2015. Kota Bandung Dalam Angka 2015 (pp. 205).

Bandung.(Online),(https://bandungkota.bps.go.id/website/pdf_publikasi/KotaBandung-Dalam-Angka-2015.pdf, diakses 10 Oktober 2017)

Badan Pusat Statistik Kota Bandung. 2016. Kota Bandung Dalam Angka 2016(pp. 155).

Bandung. (Online), (https://ppid.bandung.go.id/knowledgebase/kota-bandung-dalam-angka-tahun-2016, diakses 10 Oktober 2017)

Badan Pusat Statistik Kota Bandung. 2017. Kota Bandung Dalam Angka 2017(pp. 169). Bandung. (Online), (https://bandungkota.bps.go.id/index.php/publikasi/224, diakses 10 Oktober 2017).

Durianto, Darmadi. 2013. Strategi Menaklukan Pasar Melalui Riset Ekuitas danPerilaku Merek (Cetakan ke-10). Jakarta: PT Gramedia Pustaka UtamaAlma, Buchari. 2004. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa, Cetakan Keenam. Bandung: Alfabeta.

Dharmmesta, B.S dan Irawan, 1990, Manajemen Pemasaran Modern, edisi 2, Yogyakarta: Liberty.

Dunn, S. Watson dan Barban, Arnold M. 1982. *Advertising: It's Role in Modern Marketing. New York: The Dryden Press.*

Ghozali, Imam (2009). Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS (edisi keempat). Semarang: Badan Penerbitan Universitas Diponegoro.

Gito Sudarmo, Indriyo. 2008. Manajemen Pemasaran. Yogyakarta: BPFE.

Handoko, T. Hani. 1998. Manajemen. Edisi kedua. Yogyakarta: Badan Penerbit Fakultas Ekonomi Yogyakarta.

Kalakota, R. dan Whinston, A.B. 1997. Electronic Commerce: A Manajer's Guide. New Jersey: Addison-Wesley Profesional.

Kasali, Rhenald. 1992. Manajemen Periklanan: Konsep dan Aplikasinya di Indonesia. Jakarta: Pustaka Utama Grafiti.

Kotler, Philip. 2001. Manajemen Pemasaran Indonesia. Edisi Pertama. Jakarta: Salemba Empat.

Kotler, Philip & Armstrong, Gary. 2002. Dasar-dasar Pemasaran Jilid 1. Jakarta: Penerbit Prenhalindo.

Nazir, Mohammad. 2002. Metode Penelitian. Jakarta: Liberty.

Sumarmi, Murti dan Soeprihanto, John. 2010. Pengantar Bisnis (Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan). Yogyakarta: Liberty.

Swastha, Bayu DH. 2009. Manajemen Penjualan.Yogyakarta: BPFE.