BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh Penataan Produk dan Lingkungan Belanja Terhadap Pembelian Impulsif di Giant Hyper Point Pasteur Bandung, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penataan Produk pada konsumen di Giant Hyper Point Pasteur Bandung masih berjalan kurang baik. Hal itu terlihat dari jawaban para responden dan skor rata rata dari indikator nya yang masih terbilang rendah. Hal ini mengindikasikan masih adanya kelemahan yang perlu di koreksi dalam hal Penataan Produk di Giant Hyper Point Pasteur agar kedepannya bisa lebih baik.
2. Lingkungan Belanja pada Giant Hyper Point Pasteur Bandung telah berjalan dengan cukup baik. Hal itur terlihat dari jawaban para responden dan skor rata rata yang terbilang baik. Namun ada beberapa indikator yang belum berjalan dengan semestinya yaitu pada indikator *interior display* yang memiliki skor rata rata kurang baik. Hal ini dapat menjadi masukan bagi pihak Giant Hyper Point agar meningkatkan kemampuan dan kualitas utamanya dalam hal lingkungan belanja agar terus dapat bersaing dengan para kompetitor di masa yang akan datang.

3. Pembelian Impulsif pada Giant Hyper Point Pasteur Bandung belum berjalan dengan begitu baik. Hal itu terlihat dari jawaban para responden dan skor rata-rata indikator yang memiliki skor rata-rata kurang baik yaitu indikator tanpa berfikir saat membeli, langsung memasuki toko, dan terobsesi belanja. Hal ini mencerminkan bahwa para responden merasa bahwa Giant Hyper Point Pasteur belum sepenuhnya memenuhi ekspetasi mereka dibandingkan para pesaingnya dari segi menarik mereka untuk membeli secara impulsif.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, analisis, dan pembahasan diatas, penulis ingin coba memberikan saran dan masukan yang semoga di kemudian hari dapat memberikan manfaat yang berguna bagi pihak Giant Hyper Point Pasteur ataupun bagi penulis selanjutnya mengenai penataan produk, lingkungan belanja dan pembelian impulsif diantaranya:

1. Semoga di Kemudian hari Giant Hyper Point Pasteur, dapat terus meningkatkan kualitas mereka dari segi penataan produknya agar dapat terus bersaing dengan para kompetitor lainnya khususnya di bidang retail, yang dimana seiring waktu berjalan perusahaan yang bergerak di bidang retail terus akan bersaing ketat sehingga konsumen semakin diberikan banyak pilihan dan pihak Giant tetap dapat terus mempertahankan konsumen dan pelanggannya.

2. Semoga dengan penelitian ini dapat memberikan masukan yang bermanfaat bagi pihak Giant Hyper Point Pasteur khususnya agar dapat memenuhi kebutuhan dan manfaat yang konsumen harapkan dengan terus meningkatkan kualitas baik itu dari lingkungan belanjanya, terutama dari segi interior design yang memiliki nilai rendah dibanding indikator lainnya.