

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti pada Galeri Elzatta Kota Probolinggo, sebagai objek penelitian. Maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- 1) Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai F_{hitung} 50,735 lebih besar dari F_{tabel} 3,21 dan nilai $sig. F = 0,000 < 0,05$. Hal ini berarti H_0 ditolak, sehingga atmosfer toko dan promosi berpengaruh signifikan secara simultan terhadap loyalitas konsumen.
- 2) Variabel atmosfer toko dan promosi berpengaruh signifikan secara parsial terhadap loyalitas konsumen. Hasil penelitian menunjukkan pada variabel atmosfer toko (X_1) t_{hitung} 3,476 lebih besar dari t_{tabel} 2,015 yang berarti H_0 ditolak, sehingga terdapat pengaruh yang signifikan atmosfer toko terhadap loyalitas konsumen. Sedangkan pada variabel promosi (X_2) t_{hitung} 5,320 lebih besar dari t_{tabel} 2,015 yang berarti H_0 ditolak, sehingga terdapat pengaruh yang signifikan antara promosi terhadap loyalitas konsumen.
- 3) Variabel promosi (X_2) yang lebih dominan berpengaruh terhadap loyalitas konsumen (Y) sebesar 5,350 pada Galeri Elzatta Kota Probolinggo, maka hipotesis ketiga diterima.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan pada Galeri Elzatta Kota Probolinggo maka peneliti memberikan saran yang berhubungan dengan atmosfer toko dan promosi terhadap loyalitas konsumen, yaitu.

- 1) Galeri Elzatta Kota Probolinggo diharapkan tetap mempertahankan rancangan atmosfer toko, atau bahkan ditingkatkan lagi supaya konsumen dapat lebih berlama-lama didalam toko, untuk memilih produk yang akan dibeli, misalkan dengan menambah ornamen-ornamen yang menarik serta memperluas tempat parkir supaya konsumen merasa aman dan nyaman ketika berbelanja.
- 2) Galeri Elzatta Kota Probolinggo diharapkan dapat meningkatkan kreatifitas promosi supaya banyak konsumen yang tertarik dan terus melakukan pembelian kembali yang pada akhirnya akan menjadi konsumen yang loyal, seperti menjadi pendukung dalam acara *fashion muslim*, pemberian potongan harga dan promosi melalui media sosial.
- 3) Mengingat peningkatan loyalitas konsumen tidak hanya dipengaruhi oleh atmosfer toko dan promosi diharapkan Galeri Elzatta Kota Probolinggo mempertimbangkan faktor-faktor lain seperti harga, kualitas pelayanan, kualitas produk, citra merek dan lain-lain untuk bisa bersaing secara kompetitif.
- 4) Bagi fakultas diharapkan dapat memberikan arahan dan bimbingan yang lebih baik lagi, sehingga mahasiswa nantinya dapat menghasilkan penelitian yang akurat.

- 5) Adanya keterbatasan peneliti saat ini, diharapkan bagi peneliti selanjutnya, untuk menambah variabel bebas lainnya, karena tidak hanya atmosfer toko dan promosi yang mempengaruhi loyalitas konsumen.