

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan berikut ini disampaikan pengaruh *Store Image* dan *Private Label* terhadap *Purchase Intention* pada Ace Hardware Bogor, maka dapat menghasilkan dua persamaan struktural yang dapat diterima sehingga dapat menjelaskan pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependennya. Dua persamaan struktural yang dihasilkan, yaitu:

Persamaan Struktural 1:

$$Purchase\ Intention = 0,715\ Private\ Label + 0,343$$

1. *Store Image* tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap *Purchase Intention* Kesimpulan tersebut berdasarkan nilai C.R. sebesar 1,589 < 1,967 atau 0,112 pada nilai p.
2. *Private Label* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Purchase Intention*. Kesimpulan tersebut berdasarkan nilai C.R. sebesar 4,606 > 1,967 atau terdapat tanda *** pada nilai p.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan yang diperoleh dan sudah jabarkan diatas maka peneliti dapat memberikann beberapa saran untuk perusahaan yaitu Ace Hardware dan peneliti selanjutnya. Saran-saran yang dapat peneliti berikan sebagai berikut :

Berdasarkan penilaian responden dalam penelitian ini, upaya yang sebaiknya dilakukan oleh perusahaan sebagai berikut.

- a. Dalam penelitian ini *Store Image* yang terdiri dari dimensi kenyamanan, fasilitas toko, pelayanan toko, atmosfer toko dan merek terkenal tidak berpengaruh terhadap *Purchase Intention*. Maka Ace Hardware Bogor tidak perlu terlalu berfokus pada dimensi Kenyamanan, fasilitas toko, pelayanan toko, atmosfer toko, dan merek terkenal.
- b. Dalam penelitian ini *Private Label* yang terdiri dari kualitas, harga, promosi dan kemasan harus ditingkatkan. Karena kualitas, harga, promosi dan kemasan berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Purchase Intention*. Ace Hardware disarankan untuk memonitor harga yang ditetapkan, agar harga tidak terlalu tinggi sehingga semakin tepat perusahaan dalam menentukan penetapan harga, keputusan pembelian juga semakin tinggi. Apabila Ace Hardware tidak memonitor harga maka akan menyebabkan turunnya niat beli customer sehingga customer Ace Hardware Bogor akan pindah ke pesaing lainnya. Dan Ace Hardware juga harus gencar dalam melakukan kegiatan promosi berupa pemberian hadiah yang sering, variasi hadiah yang banyak, promosi kartu kredit dan dorongan untuk berbelanja via online.
- c. Masa pandemi Covid-19 ini masyarakat dibatasi untuk keluar rumah, sehingga berkurangnya kegiatan belanja secara off line atau datang langsung ke toko. Dengan demikian, Ace Hardware Bogor harus

memanfaatkan teknologi atau sarana yang sudah ada seperti melalui whatsapp, atau pun memanfaatkan berbelanja melalui Aplikasi yang disediakan oleh PT.Ace Hardware Indonesia (Rupa-rupa.com dan Missace) sehingga niat beli customer bisa meningkat dan akhir dapat terjadi pembelian.

Dan diharapkan bagi penelitian selanjutnya bisa meneliti variabel-variabel selain *Store Image* dan *Private Label* yaitu E-WOM (*Electronic Word Of Mouth*). bisa dijadikan salah satu variabel yang dapat diteliti.