



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil analisis regresi linear berganda yang telah dilakukan pada penelitian ini, didapat persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 0,098 + 0,587X_1 + -0,078X_2 + 0,454X_3 + \epsilon$$

Dari persamaan regresi tersebut dapat diketahui bahwa koefisien dari persamaan regresi adalah sebagai berikut:

1. Hasil analisis diperoleh bahwa variabel suasana toko (*Store Atmosphere*) (X_1) diketahui t hitung (6,348) > t tabel (1,985) dan *significant* (0,000) < α (0,05). Artinya suasana toko (*Store Atmosphere*) berpengaruh signifikan terhadap motivasi beli konsumen pada toko buku zanafa pekanbaru.
2. Hasil analisis diperoleh bahwa variabel harga (X_2) diketahui t hitung (-1,060) < t tabel (1,985) dan *significant* (0,292) > α (0,05). Artinya harga tidak berpengaruh signifikan terhadap motivasi beli konsumen pada toko buku zanafa pekanbaru.
3. Hasil analisis diperoleh bahwa variabel lokasi (X_3) diketahui t hitung (5,327) > t tabel (1,985) dan *significant* (0,000) < α (0,05). Artinya lokasi berpengaruh signifikan terhadap motivasi beli konsumen pada toko buku zanafa pekanbaru.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4. Nilai *Adjusted R Square* diperoleh sebesar 0,518. Hal ini berarti bahwa 51,8 % motivasi beli (Y) dapat dijelaskan oleh variabel suasana toko (*Store Atmosphere*) (X_1), harga (X_2) dan lokasi (X_3). Sedangkan 48,2 % dapat dijelaskan oleh variabel-variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

6.2 Saran

6.2.1 Saran Untuk Perusahaan

Bedasarkan kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian ini, maka diajukan saran-saran sebagai pelengkap terhadap motivasi beli yang dapat diberikan kepada toko buku zanafa pekanbaru sebagai berikut:

- a. Bisnis toko buku dan penerbitan adalah salah satu bisnis yang bersifat kontiniu dan memiliki prospek masa depan yang bagus apabila dikerjakan dengan baik dan penuh inovasi seiring berjalanya waktu, buku adalah salah satu kebutuhan manusia yang bersifat penting yang dibutuhkan dari setiap kalangan usia yakni mulai dari anak Tk, Sd, Smp, Sma, Kuliah hingga para professional dan orang tua butuh buku selagi keinginan untuk membaca buku ada. Maka bagi toko buku zanafa sudah selayaknya menjadikan bisnis ini menjadi surganya paca pembaca di kota pekanbaru khususnya wilayah panam, dengan memperhatikan salah satu aspek yaitu motivasi beli konsumen untuk datang ke toko buku zanafa. Dengan memahami motivasi para

konsumen toko buku zanafa mampu untuk memperbaharui sistem bisnis yang sekarang kearah yang lebih dibutuhkan konsumen dalam berbelanja kubutuhan mereka.

- b. Sangat dibutuhkan inovasi baru yang dapat membawa angin segar terhadap keberlangsungan dan kesuksesan bagi sautu bisnis. Penulis menyarankan melalui tulisan ini agar kiranya toko buku sekelas zanafa terus melakukan upaya-upaya yang besifat pembaharuan sesuai dengan perkembangan zaman. Mulai dari sistem pelayanan, Pendidikan karyawan mengenai mengelola bisnis dengan kekuatan super tim, mengganti suasana toko setidaknya lima tahun sekali dengan konsep yang baru, sehingga setiap konsumen akan setia untuk berbelanja dan berkunjung ke toko buku zanafa tersebut.
- c. Melihat tidak adanya target penjualan terukur pada bisnis toko buku ini, maka saran saya toko buku zanafa membuat target nominal penjualan setiap tahunnya agar supaya laju pertumbuhan dari bisnis ini bisa terukur.

6.2.2 Saran Untuk Penelitian Mendatang

Untuk penelitian yang akan datang terkait motivasi beli, sekiranya dapat memahami dulu hasil penelitian ini. Setelah itu untuk dapat menggunakan variabel-variabel independen lain yang lebih bisa mempengaruhi motivasi beli.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.