

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **4.1 Kesimpulan**

Setelah melakukan penelitian, peneliti dapat menjawab rumusan masalah yang akan disimpulkan dalam bab ini. Terdapat beberapa kesimpulan yang dapat ditarik dalam penelitian ini, yaitu:

- a. Komunikasi lisan di Toko Plastik BB3 dalam menarik minat beli konsumen berpengaruh positif dan signifikan sebanyak 63% yang berarti pembeli setuju bahwa pihak Toko Plastik BB3 sudah berkomunikasi menggunakan tata bahasa yang baik, nada bicara yang sopan, dan berbicara dengan bahasa yang mudah dipahami. Komunikasi lisan merupakan salah satu aspek penting yang selalu ada di setiap perusahaan serta berbagai bidang usaha lainnya, komunikasi lisan memiliki peranan penting dalam menjembatani pihak usaha dengan pembeli dalam memberikan pelayanan dan informasi.
- b. Kehumasan di Toko Plastik BB3 dalam menarik minat beli konsumen berpengaruh positif dan signifikan sebanyak 63,5% yang berarti pembeli setuju bahwa pihak Toko Plastik BB3 sudah menyambut kedatangan pembeli, menanyakan kebutuhan plastik yang diinginkan, menjelaskan informasi produk saat pembeli bertanya dan bersikap ramah dalam melayani pembeli. Kesuksesan sebuah usaha ditentukan oleh keberhasilan seorang humas dalam mempertahankan hubungan dan citra positif antara Pihak Toko Plastik BB3 dan pembeli.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa komunikasi lisan dan kehumasan pada toko plastik atau toko lainnya menjadi faktor penentu dalam mendorong minat beli konsumen.

## 4.2 Saran

Berdasarkan hasil dan temuan yang dilakukan peneliti, maka diperoleh hasil yang akan memberikan masukan bagi pihak-pihak terkait dalam mendukung atau mendorong sebuah usaha dalam meningkatkan daya minat beli konsumen.

### a. Bagi pihak Toko Plastik BB3

Pihak Toko Plastik BB3 harus berusaha meningkatkan citra toko melalui pelayanan yang berkualitas dan minat beli pembeli. Dua faktor tersebut menjadi kunci penting dalam mendorong minat beli konsumen dan turut merekomendasikan kepada pihak lain. Intinya pihak Toko Plastik BB3 nantinya mampu memberikan pelayanan yang menyenangkan ketika pembeli berkunjung dan membeli produk di Toko Plastik BB3 karena terbukti bahwa komunikasi lisan dan kehumasan tidak mengenal perbedaan profesi, status sosial, keluarga, tetangga dan lain-lain. Oleh karena itu, peningkatan pelayanan dalam komunikasi harus terus ditingkatkan agar dapat memberikan kesan yang baik kepada konsumen/pembeli.

### b. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian lanjutan dapat mengkaji faktor lain selain komunikasi lisan dan kehumasan yang mempengaruhi minat beli agar diperoleh informasi yang lebih lengkap tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat beli konsumen pada Toko Plastik BB3.

### c. Bagi masyarakat umum

Hasil dan temuan ini dapat menambah wawasan pengetahuan terkait dengan komunikasi lisan dan kehumasan pada suatu usaha dalam menarik minat beli konsumen. Khususnya bagi yang berminat membuka usaha untuk mengetahui apa yang dapat menarik minat beli konsumen maka perlu modifikasi variabel-variabel. Sehingga dapat mengetahui lebih jauh tentang minat beli konsumen dalam suatu bidang usaha.