

# JUSIE

(Jurnal Sosial dan Ilmu Ekonomi)

Volume IV, Nomor 01, Mei - Oktober, 2019

---

**Analisis Pengaruh Suasana Toko dan Kualitas Produk terhadap Minat Beli Konsumen pada *Distro Black Id* Kota Bukittinggi**

Penulis : Nurfitriyenny, Lisa Oktavia

Sumber : Jurnal Sosial dan Ilmu Ekonomi, Volume IV, Nomor 01, Mei – Oktober 2019

Diterbitkan oleh : Jurusan PIPS FKIP UMMY Solok

## **Analisis Pengaruh Suasana Toko dan Kualitas Produk terhadap Minat Beli Konsumen pada *Distro Black Id* Kota Bukittinggi**

**Nurfitriyenny, Lisa Oktavia**

STIE Haji Agus Salim Bukittinggi

Email : [fitriyenny@yahoo.co.id](mailto:fitriyenny@yahoo.co.id), [oktavia1894@gmail.com](mailto:oktavia1894@gmail.com)

### **ABSTRACT**

*This study aims to determine the effect of store atmosphere, product quality, and customer satisfaction, on consumer buying interest in Black Id distributions in the city of Bukittinggi. The object of this research is customers who buy branded men's clothing products at Black Id Distro. The sample was selected using the Lemeshow formula with 98 customers as a sample. The type of data used is primary data and secondary data. Data analysis using binary logistics analysts after passing the validity test, reliability test, variable descriptive analysis by using Statistical Package For Social Science (SPSS) program 16.00. Based on the results of the study, the indicators in this study are all valid statement indicators. Data testing with Binary Logistics Collaboration analysts found that the store atmosphere variable (X1), product quality (X2), had a positive and significant influence on consumer buying interest in the Bukittinggi city Black Id distro, both partially and simultaneously viewed from the test results Wald and the G test have significant values smaller than 0.05. The most dominant variable in this study is customer satisfaction seen from the results of the B expectations test.*

**Keywords:** *Store Atmosphere, Product Quality, Consumer Buying Interest*

### **ABSTRAK**

*Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh suasana toko, kualitas produk, dan kepuasan pelanggan, terhadap minat beli konsumen pada Distro Black Id Di Kota Bukittinggi. Objek penelitian ini adalah pelanggan yang membeli produk pakaian laki-laki branded di Distro Black Id. Sampel dipilih dengan menggunakan formula Lemeshow dengan 98 pelanggan sebagai sampel. Jenis data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Analisis data menggunakan analisis binary logistik setelah melewati uji validitas, uji reabilitas, analisis deskriptif variabel dengan menggunakan program Statistical Package For Social Science (SPSS) 16.00. Berdasarkan hasil penelitian, indikator-indikator pada penelitian ini semua indikator pernyataan valid. Pengujian data dengan analisis Kolerasi Binary logistik diperoleh temuan bahwa pada variabel suasana toko (X1), kualitas produk (X2), memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen pada Distro Black Id kota Bukittinggi, baik secara parsial maupun secara simultan dilihat dari hasil uji Wald dan uji G memiliki nilai signifikan lebih kecil dari 0,05. Variabel yang paling dominan dalam penelitian ini adalah kepuasan pelanggan dilihat dari hasil uji ekspektasi B.*

**Kata Kunci:** *Suasana Toko, Kualitas Produk, Minat Beli Konsumen*

## PENDAHULUAN

Pada masa era globalisasi saat ini, kemajuan ilmu teknologi serta ilmu pengetahuan dapat membawa dampak dan pengaruh yang sangat berarti untuk perkembangan perekonomian di negara kita dalam bidang usaha, baik secara umum maupun pada perusahaan bisnis khususnya. Sejalan dengan hal tersebut banyak bermunculan perusahaan dagang yang bergerak pada bidang perdagangan eceran (*retailing*) yang berbentuk seperti toko, distro, mini market, *departmentstore* (toserba), pasar swalayan (supermarket), dan lain-lain. Salah satu ritel yang ada di kota Bukittinggi adalah *Black Id Distro* yang menjual celana jens, baju kaos, jaket, switer, sepatu, tas, topi dan asesoris brandied lainnya. Produk yang dijual telah dikenal oleh berbagai masyarakat. *Distro Black Id* Bukittinggi sangat mudah ditemukan dan lokasinya sangat strategis, yaitu dijalan Sutan Syahrir Tarok Dipo Bukittinggi. Distro yang sedang bersaing di kota Bukittinggi saat ini diantaranya adalah Move On Distro, Astro Distro, Sketer Distro, Levi's Distro, Dubai Distro, Max's Distro, Black Id Distro.

Pada tahun 2010 penjualan Black Id Distro mencapai Rp. 40.655.000, pada tahun 2011 Rp. 45.810.000, pada tahun 2012 Rp. 48.350.000, pada tahun 2013 Rp. 32.132.000, pada tahun 2014 Rp. 29.500.000, dan pada tahun 2015 Rp. 29.242.0000. Dari data penjualan periode 2010 sampai 2015 mengalami *kenaikan* dan penurunan jumlah minat beli konsumen pada *Distro Black Id*, dan penurunan yang sangat fatal terjadi pada tahun 2013-2015. Distro Black Id yang mengalami fluktuasi menyebabkan penjualan tidak stabil. Hal ini terjadi karena kurang baik dan kurang tanggapnya pelayanan di *Distro Black Id* Bukittinggi misalnya tempat parkir yang kurang memadai, pembayaran yang masih manual. Selain memberikan pelayanan kepada konsumen, suasana toko juga sangat berpengaruh penting terhadap minat beli konsumen pada Black Id distro. Hal ini sesuai pendapat Sutisna (2001) bahwa suasana toko (*store atmosphere*) juga akan menentukan toko itu sendiri. Jika toko dilengkapi dengan pengaturan ruangan yang nyaman, penyejuk udara, pencahayaan semuanya menunjukkan suasana toko yang berkelas. Dengan demikian suasana toko yang tepat dapat menjadi sarana komunikasi yang positif, menguntungkan dan memperbesar peluang untuk mempengaruhi minat beli konsumen.

Kualitas produk berkaitan erat dengan minat beli konsumen yang dapat memberikan dorongan khusus bagi para pelanggan untuk menjalin suatu ikatan relasi yang saling menguntungkan dalam jangka panjang dengan perusahaan. Dengan adanya ikatan emosional semacam ini memungkinkan perusahaan memahami dengan teliti harapan dan kebutuhan spesifik pelanggan dimana perusahaan memaksimalkan pengalaman pelanggan yang menyenangkan dan meminimalkan pengalaman yang kurang menyenangkan. Kualitas produk sangat identik terhadap pencapaian kepuasan pelanggan. Misalnya dalam hal penjualan produk. *Black Id Distro* Kota Bukittinggi juga sangat memperhatikan produk yang dijual sehingga barang-barang yang ada merupakan barang pilihan dan barang yang trend di kalangan anak muda saat ini. Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan memberi judul penelitian "**Analisis Pengaruh Suasana Toko Dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Konsumen Pada *Distro Black Id* Kota Bukittinggi**".

## METODE PENELITIAN

### 1. Jenis Penelitian

Menurut Sugiono (2003) penelitian ini digolongkan pada jenis penelitian deskriptif yang menggunakan pendekatan kuantitatif yaitu mencoba menggambarkan dan menafsirkan data dalam suatu konsep yang digunakan untuk mengolah data-data yang diperoleh dari lokasi penelitian yang berbentuk angka, dimana pendekatan kuantitatif ini dipakai untuk memetakan jawaban responden terhadap persetujuan atau ketidaksetujuan pada pokok permasalahan yang akan diteliti.

### 2. Populasi dan Sampel

#### a. Populasi

Populasi menurut Suharsini (2006) adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik satu kesimpulannya.

Pada penelitian ini populasinya adalah para pelanggan yang belanja di Black Id Bukittinggi. Populasi yang diambil adalah pelanggan yang belanja pada tahun 2016 yang tidak bisa dihitung jumlahnya.

#### b) Sampel

Sampel menurut Husein (2003) adalah jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi yang mana meneliti sebagian elemen-elemen tertentu suatu populasi. Karena data populasi tidak diketahui jumlahnya secara pasti, maka sampel ditentukan dengan menggunakan rumus *Lemeshow*. Untuk menentukan ukuran sampel penulis menggunakan Formula *Lemeshow* dengan rumus:

$$n = \frac{z \times 2 \times p \times (1-p)}{d \times 2}$$

$$n = \frac{1,96 \times 2,05 \times (1-0,5)}{0,5 \times 2}$$

$$n = \frac{0,98}{0,1}$$

$$n = 98 \times 100$$

$$n = 98$$

Keterangan:

n = Besar Sampel

z = Nilai pada distribusi normal standar yang sama dengan tingkat kemaknaan (untuk  $\alpha = 0,05$  adalah 1,96 )

p = Nilai maksimal estimasi = 0,5

d = Tingkat signifikansi kebenaran 95% kesalahan 5%

Dengan menggunakan rumus diatas maka dapat memperoleh 98 sampel.

### 3. Analisis Regresi Binary Logistik

Pada penelitian ini teknik analisa digunakan untuk menjelaskan pengaruh antara variabel indenpenden dan variabel dependen. Variabel indenpenden penelitian ini adalah dimensi kualitas produk sedangkan variabel dependent dalam penelitian ini menggunakan variabel minat beli konsumen dengan menggunakan skala biner (0 dan 1). Variabel regresi binary adalah data jenis nominal dengan dua kategori saja, seperti ya = 1, tidak = 0. Sedangkan untuk mengukur X digunakan skala Likert (1-5). Skala Likert digunakan untuk sikap, pendapat dan persepsi seorang atau kelompok tentang kejadian atau gejala sosial (Ridwan, 2005).

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3$$

Keterangan:

Y = minat beli

a = konstanta

X<sub>1</sub> = suasana toko

X<sub>2</sub> = kualitas produk

X<sub>3</sub> = kepuasan konsumen

$\beta_{123}$  = koefisien regresi linier masing-masing variabel

Persamaan diatas adalah ekspresi modal ARL yang dikembangkan dari konsep mengenai fungsi yang nilainya 0 dan 1. Untuk memudahkan penelitian, peneliti membagi kategori penilaian diatas menjadi:

a. Skala Biner 1 untuk nilai 5,4 dan 3

b. Skala Biner 0 untuk nilai 2 dan 1

### 4. Uji Wald, Uji G dan Uji Exp B

#### a. Uji Wald

Uji Wald (Hosmer dan Lameshow 2000) digunakan untuk menguji apakah masing-masing koefisien regresi logistik signifikan tidak sama dengan nol. Adapun langkah pengujianya adalah sebagai berikut:

- 1) Menentukan Komposisi Hipotesis  
 Ha:  $\beta_1 = 0$ , tidak ada pengaruh yang signifikan variabel suasana toko, kualitas produk, kepuasan pelanggan, terhadap minat beli.  
 Ha:  $\beta \neq 0$ , ada pengaruh yang signifikan variabel suasana toko, kualitas produk, kepuasan pelanggan, terhadap minat beli.
- 2) Menentukan level of signifikansi  $\alpha$  5% (moderate)
- 3) Mencari Uji Wald yaitu sama dengan kuadrat dari rasio koefisiensi regresi logistic dan standar error  

$$\text{Uji Wald} = \frac{\beta}{\text{standar error}} \quad (\text{Uyanto, 2006})$$

**b. Uji G**

Menurut (Hosmer dan Lemeshow 2000) sebagaimana halnya dengan metode OLS, dalam pengujian model logit juga dapat dilakukan pengujian model secara keseluruhan yaitu dengan Uji G. Statistik G ini menyebar menurut sebaran khi kuadrat ( $X_2$ )

Uji hipotesisnya adalah sebagai berikut:

Ho : Suasana toko ( $X_1$ ), kualitas produk ( $X_2$ ), kepuasan pelanggan ( $X_3$ ) secara bersama-sama tidak mempengaruhi minat beli (Y).

Ha : Suasana toko ( $X_1$ ), kualitas produk ( $X_2$ ), kepuasan pelanggan ( $X_3$ ) secara bersama-sama mempengaruhi minat beli (Y).

**c. Odds Ratio/Exp (B)**

Odds Ratio/Exp (B) (Ghozali 2004) adalah menyatakan kecendrungan terjadinya suatu kejadian dengan menggunakan program SPSS.

**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

**A. Hasil Penelitian**

**1. Model Regresi Logistik**

Regresi logistik digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen selain itu juga untuk melihat variabel independen yang dominan dalam mempengaruhi variabel dependen. Dari hasil pengolahan data yang diperoleh dengan model regresi logistik sesuai dengan tampilan *variables in the equation*:

**Tabel 1. Variables in the Equation**

|                     |              | B     | S.E.  | Wald  | df | Sig. | Exp (B) |
|---------------------|--------------|-------|-------|-------|----|------|---------|
| Step 1 <sup>a</sup> | Suasana Toko | .380  | .079  | 1.085 | 1  | .008 | .921    |
|                     | K. Produk    | .341  | .118  | 1.438 | 1  | .030 | 1.152   |
|                     | Constant     | 3.624 | 1.939 | 3.494 | 1  | .062 | .027    |

a. Variable(s) entered on step 1: VAR00008, VAR00012, VAR00016.

Sumber: Data primer diolah, 2016

Regresi Logistik dapat di substitusikan kedalam persamaan sebagai berikut :

$$Y = 3,624 + 0,380 X_1 + 0,341 X_2$$

Nilai konstanta adalah sebesar 3,624 satuan yang menjelaskan bahwa apabila suasana toko, kualitas produk dan kepuasan pelanggan adalah nol maka minat beli konsumen pada toko *Distro Black Id* Bukittinggi sudah ada sebesar 3,624 satuan dengan asumsi tanpa ada variabel lain.

Penjelasan dari persamaan di atas yaitu bahwa:

- a. Variabel Suasana Toko ( $X_1$ ) berpengaruh terhadap minat beli konsumen pada *Distro Black Id* di Kota Bukittinggi sebesar 0,380 satuan artinya apabila suasana toko dinaikkan satu satuan maka minat beli konsumen pada *Distro Black Id* di Kota Bukittinggi juga akan meningkat sebesar 0,380 satuan dengan asumsi variabel lain tetap.
- b. Variabel Kualitas Produk ( $X_2$ ) memiliki pengaruh terhadap minat beli konsumen pada *Distro Black Id* di Kota Bukittinggisebesar 0,341 satuan artinya apabila kualitas produkdi naikkan satu satuan maka minat beli konsumen pada *Distro Black Id* di Kota

Bukittinggi juga akan meningkat sebesar 0,341 satuan dengan asumsi variabel lain tetap.

## 2. Uji Wald, Uji G dan Uji Exp B

### a. Uji Wald

Uji ini merupakan uji signifikansi pengaruh variabel suasana toko ( $X_1$ ) dan kualitas produk ( $X_2$ ) terhadap minat beli konsumen pada *Distro Black Id* di Kota Bukittinggi. Dari hasil analisis binary logistik diketahui bahwa pengujian variabel suasana toko ( $X_1$ ) dan kualitas produk ( $X_2$ ) secara parsial dapat dilihat pada tabel 4.8 di atas dapat diartikan bahwa secara parsial variabel suasana toko ( $X_1$ ) yang ada berpengaruh secara signifikan terhadap minat beli konsumen pada *Distro Black Id* di Kota Bukittinggi karena nilai  $\text{sig} < 0,05$ , seperti variabel suasana toko memiliki nilai signifikan dari uji wald sebesar  $0,008 < 0,05$ , kemudian variabel kualitas produk memiliki nilai signifikan dari hasil uji wald sebesar  $0,030 < 0,05$ , kemudian variabel ketiga adalah kepuasan pelanggan memiliki nilai signifikan sebesar  $0,006 < 0,05$  sehingga secara parsial semua variabel suasana toko, kualitas produk dan kepuasan pelanggan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat beli konsumen pada *Distro Black Id* di Kota Bukittinggi.

### b. Uji G

Dari hasil pengolahan data dengan program SPSS diperoleh hasil binary logistik dengan uji G artinya pengujian hipotesa secara bersama – sama diperoleh hasilnya seperti tabel di bawah ini :

**Tabel 2. Hasil Uji G**

|        |       | Omnibus Tests of Model Coefficients |    |      |
|--------|-------|-------------------------------------|----|------|
|        |       | Chi-square                          | df | Sig. |
| Step 1 | Step  | 10.897                              | 3  | .012 |
|        | Block | 10.897                              | 3  | .012 |
|        | Model | 10.897                              | 3  | .012 |

Sumber: Data Primer Diolah 2016

Uji hipotesa secara bersama – sama dilakukan dengan menggunakan uji G, dari hasil yang diperoleh bahwa variabel independen yaitu suasana toko ( $X_1$ ) dan kualitas produk ( $X_2$ ) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen pada *Distro Black Id* di Kota Bukittinggi karena nilai signifikan variabel suasana toko ( $X_1$ ) kualitas produk ( $X_2$ ) lebih kecil dari 0,05 sehingga hipotesa yang diajukan secara bersama – sama dapat diterima.

### c. Uji Ekspektasi B

Uji ekspektasi B ini digunakan untuk melihat dari beberapa variabel independen variabel mana yang paling dominan terhadap variabel dependen dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 3. Hasil Uji Ekspektasi B**

|                     |              | Exp (B) |
|---------------------|--------------|---------|
| Step 1 <sup>a</sup> | Suasana Toko | .921    |
|                     | K. Produk    | 1.152   |
|                     | Constant     | .027    |

a. Variable(s) entered on step 1: VAR00008, VAR00012, VAR00016.

Sumber: Data Primer Diolah 2016

Uji ini dilakukan untuk mengetahui dari ketiga variabel yang penulis teliti, variabel manakah yang paling berpengaruh terhadap minat beli konsumen pada *Distro Black Id* di Kota Bukittinggi. Dari nilai ekspektasi B di atas menunjukkan bahwa variabel kepuasan pelanggan ( $X_3$ ) mempunyai pengaruh yang lebih besar yaitu dengan nilai ekspektasi B = 1,465 terhadap minat beli konsumen pada *Distro Black Id* di Kota

Bukittinggi dibandingkan dengan variabel suasana toko (X1) dan kualitas produk (X2). Hal ini menunjukkan bahwa variabel kepuasan pelanggan (X3) memberikan kontribusi yang besar terhadap minat beli konsumen pada *Distro Black Id* di Kota Bukittinggi.

## B. Pembahasan

Penelitian yang penulis dapatkan bahwasanya variabel suasana toko memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen pada toko *Distro Black Id* Kota Bukittinggi artinya jika variabel suasana toko ditingkatkan satu satuan maka minat beli konsumen juga akan mengalami peningkatan karena memiliki pengaruh yang positif dan searah. Begitu juga dengan variabel kualitas produk memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen pada toko *Distro Black Id* Kota Bukittinggi artinya apabila kualitas produk atau barang yang ada di toko *Distro Black Id* Kota Bukittinggi di tingkatkan kualitas produknya maka minat beli konsumen juga akan mengalami peningkatan, begitu juga dengan variabel kepuasan pelanggan juga mengalami pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen pada toko *Distro Black Id* Kota Bukittinggi semakin baik kepuasan pelanggan yang mereka rasakan maka minat beli juga akan semakin meningkat karena memiliki pengaruh yang positif searah.

Berdasarkan tingkat signifikan yang di peroleh dari pengolahan data melalui program SPSS diperoleh hasil uji wald menunjukkan bahwa secara parsial variabel suasana toko, kualitas produk dan kepuasan pelanggan secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat beli konsumen pada toko *Distro Black Id* Kota Bukittinggi karena nilai signifikan dari hasil uji wald menunjukkan bahwa tingkat signifikannya lebih kecil dari alpha atau tingkat signifikan yang di tetapkan sehingga semua variabel independen memiliki pengaruh signifikan secara parsial.

Kemudian secara simultan juga variabel suasana toko, kualitas produk dan kepuasan pelanggan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat beli konsumen pada toko *Distro Black Id* Kota Bukittinggi dapat dilihat dari hasil uji G menunjukkan bahwa tingkat signifikan atau alpha yang di dihasilkan lebih kecil dari tingkat signifikan yang di tetapkan sehingga dapat disimpulkan secara simultan variabel suasana toko, kualitas produk dan kepuasan pelanggan memiliki pengaruh yang signifikan secara bersama – sama.

Berdasarkan hasil analisa yang telah dilakukan penulis terhadap variabel suasana toko, kualitas produk dan kepuasan pelanggan pada toko *Distro Black Id* Kota Bukittinggi variabel yang paling besar pengaruhnya terhadap minat beli konsumen pada toko *Distro Black Id* Kota Bukittinggi yaitu kepuasan pelanggan, ditunjukkan dari besarnya nilai ekspektasi B kepuasan pelanggan yang diperoleh dari hasil temuan ini dibandingkan dengan variabel lainnya, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel yang paling dominan mempengaruhi minat beli konsumen pada toko *Distro Black Id* Kota Bukittingg adalah variabel kepuasan pelanggan.

## C. IMPLIKASI TEMUAN

Dari hasil temuan yang penulis dapatkan di lapangan adalah bahwa variabel suasana toko memiliki pengaruh yang positif dan itu merupakan kenyataan di lapangan suasana toko mendukung sekali untuk melakukan transaksi atau minat beli konsumen. Kemudian kualitas produk juga sangat diperhatikan konsumen, karena setiap yang berbelanja pada umumnya memihat kualitas produknya sehingga dapat disimpulkan kualitas produk juga memiliki pengaruh yang positif terhadap minat beli konsumen. Kemudian yang terakhir kepuasan pelanggan variabel ini merupakan yang paling utama harus diperhatikan karena kedua variabel diatas sudah terpenuhi tetapi apabila kepuasan pelanggan tidak terpenuhi minat beli juga akan berkurang untuk itu kepuasan pelanggan ini harus diperhatikan agar minat beli pelanggan juga mengalami peningkatan untuk berbelanja di toko *Distro Black Id* Kota Bukittingg.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada *Distro Black Id* Bukittinggi, maka dapat dikemukakan kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel suasana toko (X1), variabel kualitas produk (X2), memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen pada *Distro Black Id* Bukittinggi. Artinya semakin baik suasana toko, kualitas produk, kepuasan pelanggan maka minat beli konsumen akan mengalami peningkatan.
2. Berdasarkan nilai tingkat capaian responden (TCR) secara keseluruhan skor terendah dari semua variabel adalah pernyataan "pelanggan yang pernah belanja ke *Distro Black Id* akan berkunjung kembali ke *Distro Black Id*. Hal ini berarti bahwa *Distro Black Id* Bukittinggi belum banyak diminati oleh konsumen.
3. Kepuasan pelanggan memiliki pengaruh yang besar terhadap minat beli konsumen pada *Black Id* Bukittinggi. Ini dapat dilihat pada nilai harapan B kepuasan pelanggan lebih besar dari pada variabel lainnya. Jadi kepuasan pelanggan yang berpengaruh secara dominan terhadap minat beli konsumen pada *Distro Black Id* Kota Bukittinggi.

#### Saran-saran

Agar *Distro Black Id* lebih meningkatkan minat beli konsumen maka perlu melakukan langkah-langkah seperti berikut:

1. Diharapkan bagi pemilik *Disro Black Id* bukittinggi agar memperjelas papan nama *Black Id* atau merek *took* seperti dibuat *neon box* sehingga para konsumen dapat melihat dengan mudah walaupun dari jarak yang jauh.
2. *Distro Black Id* disarankan agar lebih menyediakan barang yang sedang trend saat itu serta memperhatikan perubahan trend fashion agar meningkatkan minat beli konsumen pada *Distro Black Id* Bukittinggi.
3. Saran bagi penulis kepada pihak *Distro Black Id* agar meningkatkan kualitas pelayanan berupa penyediaan bonus, menelpon pelanggan apabila ada barang baru, agar para konsumen merasa puas yang datang berbelanja ke *Distro Black Id* Bukittinggi.
4. Agar minat beli konsumen meningkat pihak *Distro Black Id* Bukittinggi harus menyediakan informasi yang mudah tentang cara mendapatkan produk *Black Id* dengan cara memberikan situs kepada konsumen.

#### DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Arikunto, Suharsimi 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta
- Ghozali, Imam, 2004. *Model Persamaan Struktural: Konsep Dan Aplikasi dengan Program AMOS Versi 5.0.*, Universitas Diponegoro, Semarang.
- Husen Umar, 2003. *Metode Riset Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Hosmer, D.W. dan S. Lemeshow, 2000: *Applied Logistic Regression*. Second Edition, Jhon Willey & Sons, New York.
- Sugiyono. 2003. *Metode Penelitian Bisnis. Edisi 1*, Alfabeta.
- Sutisna. 2001. *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*. PT. Remaja Rosdakarya, Bandung
- Riduwan, 2005, *Skala Pengukuran Variabel-Variabel Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Uyanto, Stanislaus. 2006, *Pedoman Analisis Data Dengan SPSS*. Yogyakarta: Graha Ilmu.