BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Setelah penulis melakukan penelitian dan menganalisis data, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Pelaksanaan bauran eceran pada Blank Wear Clothing Co Jl AH NASUTION Bandung yang terdiri dari :
   a. Lokasi yang kurang strategis terletak jauh dari pusat kota Bandung. Adapun alamat Blank Wear Clothing Co Jl AH Nasution Bandung.
   b. Barang dagangan yang ditata dengan menggunakan rak-rak besi dan etalase yang tersusun secara rapih serta barang yang tersedia cukup beragam. Adapun kelompok barang pada Blank Wear Clothing Co seperti, pakaian remaja dan dewasa, sandal, sepatu serta assesories lainya.
   c. Harga yang cukup sesuai dan terjangkau oleh konsumen. Blank Wear Clothing Co melakukan penetapan harga di bawah harga saingan dan untuk produk lainnya melakukan penetapan mengikuti harga saingan.
   d. Promosi yang dilakukan cukup menarik perhatian konsumen untuk membeli. Promosi yang dilakukan Blank Wear Clothing Co yaitu iklan menggunakan media radio dan Sponsorship.

e. Pelayanan yang diberikan Blank Wear Clothing Co seperti, penanganan keluhan, pembungkusan, informasi lokasi barang, tempat penitipan barang.

f. Susana dalam toko Blank Wear Clothing Co yang dirancang dengan berbagai aksesoris yang ada membuat konsumen merasa nyaman pada saat berbelanja.

Blank Wear Clothing Co berusaha melaksanakan bauran eceran dengan sebaik-baiknya untuk dapat menarik konsumen di tengah ketatnya persaingan bisnis eceran saat ini.

2. Tanggapan responden terhadap pelaksanaan bauran eceran dinilai cukup baik dengan skor 68.23 %, karena responden menilai bahwa lokasi, pelayanan dan suasana toko dinilai baik, sedangkan barang dagangan, harga dan promosi dinilai cukup baik dengan data sebagai berikut :

   a. Lokasi dinilai dengan baik dengan skor 73.86 %, karena lokasi toko tepat dan banyak di lewati kendaraan umum yang melintas.

   b. Barang dagangan dinilai dengan cukup baik dengan skor 66.75 % karena barang dagangan yang tersedia cukup beragam walaupun tidak lengkap.

   c. Harga dinilai dengan cukup baik dengan skor 65.66 %, dan karena harga yang ditetapkan sudah sesuai yang dirasakan oleh responden, akan tetapi tidak setuju mengenai bersaingnya harga yang ditawarkan oleh Blank Wear Clothing .

d. Promosi dinilai dengan cukup baik dengan skor 66.14 %, karena responden menyatakan cukup setuju promosi menarik dan menimbulkan keinginan untuk membeli.
e. Pelayanan dinilai baik dengan skor 71.33 %, karena pelayanannya baik dan memberikan kepuasan kepada pengunjung yang datang.
f. Suasana toko dinilai dengan baik dengan skor 65.66 %, karena responden cukup setuju suasana dalam toko menarik dan nyaman pada saat konsumen sedang berbelanja.

5.2 Saran

Setelah penulis melakukan survey di lapangan pada Blank Wear Clothing Co, dengan semakin ketatnya persaingan pada bisnis eceran saat ini, maka sebaiknya pihak Blank Wear Clothing Co benar-benar memperhatikan kekurangan tentang pelaksanaan bauran eceran. Maka dari itu saran penulis yang akan dikemukakan sebagai berikut :

a. Blank Wear Clothing Co sebaiknya lebih melengkapi lagi barang-barang yang dijual dan dari berbagai merek lainnya, sehingga konsumen tidak kesulitan dalam mencari barang dari suatu merek yang dikehendaki oleh konsumen.
b. Dalam segi harga, Blank Wear Clothing Co harus lebih menyesuaikan lagi dengan keadaan atau factor-faktor yang mempengaruhi pemebelian konsumen seperti, keadaan produk, keragaman produk maupun kualitas produk. Sehingga para konsumen dapat tertarik untuk membeli produk dari Blank Wear Clothing Co.

c. Blank Wear Clothing Co dalam meleksanakan kegiatan promosinya harus lebih baik, lebih sering dan tepat sasaran, seperti memperbanyak promosi di radio-radio lokal, membuat spanduk yang lebih menarik dan menyebarkan brosur atau pamplet agar para konsumen dapat mengetahui Blank Wear Clothing Co dan mempunyai keinginan berbelanja di Blank Wear Clothing Co.

DAFTAR PUSTAKA

Buchari, Alma, 2007, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung : Cv
Alfabeta

Djaslim, Saladin, 2006, *Manajemen Pemasaran, Analisis Perencanaan Pelaksanaan dan Unsur Pemasaran*, Bandung Cv : Linda Karya

Djaslim, Saladin dan Yevis Marty Oesman, 2006, *Intisari Pemasaran dan Unsur-unsur Pemasaran*, Ringkasan Praktis Teori dan Tanya Jawab, Bandung : Linda Karya

Hendri, Ma'ruf, 2006, *Pemasaran Ritel*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.

Kotler Philip, 2007, *Manajemen Pemasaran*, Yogyakarta : PT. Prenhalindo

M. Taufik Amir, 2004, *Manajemen Ritel*, Jakarta : PPM

Sugiyono, 2007, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung : Alfabeta

Umar Husein, 2002, *Riset Pemasaran dan Prilaku Konsumen*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama