BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

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

1. Pelaksanaan bauran eceran pada 3 Second Clothing Co Bandung Jl GATOT SUBROTO NO.289 Bandung yang terdiri dari :
   a. Lokasi yang tepat dan cukup strategis dan mudah dijangkau oleh para konsumen karena dilewati oleh angkutan umum.
   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 3 Second Clothing Co seperti, pakaian remaja dan dewasa, sandal, sepatu serta assesories lainya.
   c. Harga yang cukup sesuai dan terjangkau oleh konsumen. 3 Second 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 3 Second Clothing Co yaitu iklan menggunakan media radio dan Sponsorship.
   e. Rancangan toko seperti keputusan memberikan citra toko, rancangan produk dalam toko dan produktivitas dari ruangan toko.

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

f. Pelayanan yang diberikan 3 Second Clothing Co seperti, penanganan keluhan, pembungkusan, informasi lokasi barang, tempat penitipan barang.

g. Personnel Semua unsur manusia yang terlibat dalam penyampaian jasa untuk menciptakan kepuasan dan loyalitas pelanggan.

3 Second 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, karena responden menilai bahwa lokasi, pelayanan dan suasana toko dinilai cukup baik, sedangkan barang dagangan, harga, promosi, wiraniaga dinilai cukup baik dengan data sebagai berikut :

   a. Lokasi dinilai dengan cukup baik, karena lokasi toko tepat dan banyak di lewati kendaraan umum yang melintas dan kenyamanan yang diutamakan dalam toko.

   b. Barang dagangan dinilai dengan kurang baik, karena barang dagangan yang tersedia menurut konsumen kurang beragam dan tidak lengkap.

   c. Harga dinilai dengan cukup baik, dan karena harga yang ditetapkan sudah sesuai yang dirasakan oleh responden, akan tetapi tidak setuju mengenai bersaingnya harga yang ditawarkan oleh 3 Second Clothing Co.

   d. Promosi dinilai dengan kurang baik, karena responden menyatakan kurangnya discont toko dan jarangnya promosi pada para konsumen.

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

e. Rancangan Toko dinilai sangat baik, karena keadaan dalam ruanagan sangat baik atau interior yang sangat unik mebuat konsumen merasa nyaman dan menimbukan rasa ingin untuk membeli.

f. Pelayanan dinilai cukup baik, karena pelayanannya baik dan memberikan kepuasan kepada pengunjung yang datang.

g. Personnel dinilai dengan kurang baik, karena responden kurang setuju dalam penilaian karyawan toko karena masih ada karyawan yang kurang mementingkan konsumen sebagai raja, pada saat konsumen sedang berbelanja.

5.2 Saran

Setelah penulis melakukan survey di lapangan pada 3 Second Clothing Co, dengan semakin ketatnya persaingan pada bisnis eceran saat ini, maka penulis mencoba memberikan saran yang tentunya sifatnya membangun ke arah yang lebih baik dari sebelumnya sebagai bahan masukan yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan dalam kualitas pelayanan sebaiknya pihak 3 Second Clothing Co. Maka dari itu saran penulis yang akan dikemukakan sebagai berikut:

a. 3 Second Clothing Co sebaiknya lebih melengkapi barang dagang yang lebih variatif dengan barang yang akan dijual, sehingga konsumen tidak bosan dalam memelih atau mencari barang yang dikehendaki oleh konsumen.

b. 3 Second Clothing Co dalam melaksanakan kegiatan promosinya harus lebih baik, dikarenakan jika sering melaksanakan promosi dalam toko akan

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

mendrongkrak nilai penjualan, dan memperbanyak promosi di radio-radio lokal, membuat spanduk yang lebih menarik dan menyebarkan brosur.

c. 3 Second Clothing Co sebaiknya lebih jeli terhadap konsumen lewat karyawannya, dikrenakan jika konsumen melihat para karyawan tidak ramah atau rapi konsumen pun cenderung tidak akan membeli barang di toko tersebut.

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional