BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan bab IV mengenai pengaruh ekuitas merek dan promosi penjualan terhadap keputusan pembelian konsumen pada produk sepatu di toko sepatu Be Shoes Cibaduyut Bandung, maka penulis membuat kesimpulan sebagai berikut:

1. Tanggapan responden tentang ekuitas merek produk sepatu di toko sepatu Be Shoes Cibaduyut Bandung dinilai tinggi. Dimana kesadaran merek, persepsi kualitas, asosiasi merek, dan loyalitas merek tinggi. Skor tertinggi terdapat pada indikator persepsi kualitas sedangkan terendah pada kesadaran merek.
2. Tanggapan responden tentang promosi penjualan produk sepatu di toko sepatu Be Shoes Cibaduyut Bandung dinilai menarik. Dimana potongan harga, garansi dan pajangan tinggi. Skor tertinggi terdapat pada indikator garansi sedangkan terendah pada pajangan.
3. Tanggapan responden tentang keputusan pembelian konsumen produk sepatu di toko sepatu Be Shoes Cibaduyut Bandung dinilai tinggi. Dimana pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian dan perilaku setelah pembelian tinggi. Skor tertinggi terdapat pada indikator perilaku setelah pembelian sedangkan terendah terdapat pada indikator evaluasi alternatif

4. Ekuitas merek dan promosi penjualan berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen sebesar 51,8% dan sisanya sebesar 48,2% dipengaruhi faktor lain seperti harga, kualitas produk, promosi dan sebagainya. Artinya semakin tinggi ekuitas merek dan semakin menarik promosi penjualan maka akan semakin tinggi keputusan pembelian konsumen pada toko sepatu Be Shoes Cibaduyut Bandung. Promosi penjualan berpengaruh lebih tinggi dibandingkan ekuitas merek terhadap keputusan pembelian konsumen.

5.2 Saran

Saran yang dapat dijadikan masukan dan kritik dari penulis kepada pihak Toko sepatu Be Shoes Cibaduyut Bandung yaitu:

1. Dalam upaya agar lebih mudah dikenal merek Be Shoes sebaiknya perusahaan lebih mempromosikan nama merek sepatu Be Shoes. Dan selalu memaksimalkan hasil produknya dengan cara menjaga kualitas sepatu yang sudah ada.
2. Toko sepatu Be Shoes Cibaduyut Bandung disarankan melakukan penataan ulang pada display interior maupun eksterior agar perhatian konsumen tertarik dengan produk yang kita tawarkan.
3. Dalam meningkatkan keputusan pembelian konsumen sebaiknya toko sepatu Be Shoes mempunyai produk yang lebih unggul dan mempunyai nilai beda sehingga mampu bersaing dan menjadi pilihan utama.

4. Sebaiknya bagi peneliti yang akan melakukan penelitian lebih lanjut dengan menggunakan variabel-variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini seperti, harga, kualitas produk , promosi dan lain-lain untuk meningkatkan kualitas dan mutu Toko sepatu Be Shoes Cibaduyut Bandung.