BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai pelaksanaan Bauran Eceran terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Butik Batik Tasik di Bandung, maka penulis mencoba menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan Bauran Eceran Butik Batik Tasik di Bandung dalam menjual produknya tergolong baik. Hal ini dapat dilihat dari nilai persentase skor total tanggapan responden yang menunjukkan nilai yang tergolong baik, dilihat dari nilai 3 indikator tertinggi yaitu Lokasi Toko Mudah Dicapai, Lokasi Di Toko Aman Saat Parkir Kendaraan, dan Produk Yang Ditawarkan Beragam Jenisnya. Dimana Bauran Eceran merupakan hal yang sangat penting dalam mendirikan sebuah usaha eceran apapun bentuk bidang usaha tersebut, selain itu juga Bauran Eceran dapat digunakan sebagai sebuah alat ukur untuk meningkatkan daya saing serta untuk tetap mempertahankan eksistensi perusahaan terhadap keberadaan pesaing dalam bidang usaha sejenis. Dalam skor total tanggapan responden Bauran Eceran memiliki skor atau nilai 81,17 yang termasuk dalam kategori Baik.
2. Keputusan Pembelian Konsumen pada Butik Batik Tasik tergolong baik. Hal ini dapat dilihat dari 3 indikator dengan skor tertinggi, yaitu Anda Akan Mencari Informasi Lebih Lanjut Mengenai Butik Batik Tasik, Kebutuhan Anda Terhadap Produk Butik Batik Tasik Tinggi, Anda

Terdorong Untuk Melakukan Pembelian yang dapat dilihat dari nilai persentase skor total yang menunjukkan nilai yang tergolong Baik sebesar 82,10.

3. Besarnya peranan Bauran Eceran terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Konsumen Butik Batik Tasik di Bandung adalah 54,02% dan sisanya sebesar 45,98% adalah pengaruh dari faktor-faktor lain yang diabaikan penulis dalam penelitian ini.

5.2 Saran

Pada bagian akhir ini, penulis hendak mengajukan beberapa saran yang dapat digunakan sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi perusahaan yang diteliti. Adapun saran-saran yang penulis ajukan adalah diantaranya:

1. Meskipun tanggapan responden terhadap pelaksanaan Bauran Eceran tergolong baik, hendaknya strategi tersebut dapat dipertahankan dan lebih ditingkatkan, mengingat strategi bauran eceran yang dilakukan selain dapat mempengaruhi konsumen untuk membeli barang, juga dapat ikut memuaskan konsumen yang datang berbelanja sehingga diharapkan Butik Batik Tasik mempunyai citra tersendiri di mata konsumennya.
2. Butik Batik Tasik harus bisa menerapkan strategi peningkatan keunggulan bersaing dan selalu memiliki tekad yang kuat agar bisa bertahan, karena kepuasan konsumen adalah terletak pada sejauh mana perusahaan bisa memberikan yang terbaik bagi konsumennya sehingga dari kepuasan itu akan menimbulkan keputusan pembelian konsumen sehingga perputaran barang dapat meningkat.