

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, maka penulis mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil analisis deskriptif pada bab sebelumnya dapat diambil kesimpulan bahwa mayoritas tanggapan responden terhadap variabel *Price Discount* pada Distro Arena Experience Clothing Kota Bandung dinilai cukup baik. Artinya strategi Arena Experience menggunakan price discount atau potongan harga cukup membuat minat beli konsumen meningkat. Presentase tertinggi terdapat pada indikator harga referensi internal sedangkan presentase terendah terdapat pada indikator persepsi konsumen mengenai kualitas.
2. Dari hasil analisis deskriptif pada bab sebelumnya dapat diambil kesimpulan bahwa mayoritas tanggapan responden terhadap variabel *Bonus Pack* pada Distro Arena Experience Clothing Kota Bandung dinilai cukup baik. Artinya konsumen merasa diuntungkan dengan adanya penawaran Bonus Pack yang ditawarkan Arena Experience. Presentase tertinggi terdapat pada indikator Nilai sedangkan presentase rendah terdapat pada indikator bentuk, warna dan gambar.
3. Dari hasil analisis deskriptif pada bab sebelumnya dapat diambil kesimpulan bahwa mayoritas tanggapan responden terhadap variabel

4. *Impulse Buying* pada Distro Arena Experience Clothing Kota Bandung dinilai cukup baik. Artinya adanya konsumen dengan cenderung sering membeli produk tanpa direncanakan sebelumnya dapat dijadikan peluang dan dimanfaatkan oleh Arena Experience untuk melakukan kegiatan promosi. Hal ini dilakukan untuk membuat konsumen tertarik dalam melakukan pembelian produk Arena Experience. Presentase tertinggi terdapat pada indikator kekuatan dan presentase rendah terdapat pada indikator ketidakpedulian akan akibat.
5. Dari hasil verifikasi pada bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa adanya pengaruh *Price Discount* dan *Bonus Pack* Terhadap *Impulse Buying* secara parsial maupun secara simultan pada Distro Arena Experience Kota Bandung

## 5.2 Saran

Ada beberapa saran yang perlu dipertimbangkan dalam penelitian tentang *Price Discount* dan *Bonus Pack* terhadap *Impulse Buying* pada distro Arena Experience Kota Bandung, yaitu sebagai berikut :

1. Pada *Price Discount*, pihak Arena Experience memberikan penjelasan mengenai produk yang akan dijual yang akan diberi potongan harga atau diskon. Karena mayoritas konsumen ragu sebelum membeli produk Arena Experience yang diberi potongan harga atau diskon. Konsumen berharap

kualitas produk Arena Experience yang diberi potongan harga sama dengan kualitas produk Arena Experience sebelumnya.

2. Pada *Bonus Pack*, pihak Arena Experience diharapkan memperhatikan kondisi produk bonus pack nya baik dari segi bentuk, warna, dan gambar. Karena dengan memperhatikan kondisi produk bonus pack tersebut dapat membuat konsumen tertarik untuk membeli produk tersebut dan mungkin juga konsumen akan membeli kembali produk tersebut di lain waktu.
3. Pada *Impulse Buying*, dengan adanya mayoritas konsumen yang membeli produk tanpa adanya rencana terdahulu, pihak Arena Experience diharapkan tetap menjaga sisi emosional konsumen dengan meningkatkan performa dalam segi iklan dan menawarkan produk sesuai keinginan konsumen, agar konsumen selalu merasa tertarik dan selalu berkunjung ke Arena Experience untuk membeli setiap produk yang ada di Arena Experience.