BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada BAB IV, maka hasil dari tanggapan responden mengenai Citra Toko pada *Clothing* Faust Denim Bandung mempunyai citra toko yang kurang baik/rendah. Karena penelitian tingkat *Physical Facilities, Merchandise, Price, Promotion, Service* hanya mencapai tingkat kurang baik atau tergolong rendah . Hal ini dapat dilihat dari skorsing analisis deskriptif yang telah diakumulasikan dari tiap pertanyaan per indikator yang hanya mencapai skala kurang baik.

Skor tertinggi pada indikator *service* dengan item pertanyaan tertinggi mengenai kemampuan pegawai menata letak produk dengan baik sehingga memudahkan responden dalam berbelanja, dan item pertanyaan terendah mengenai ketanggapan pegawai pada *Clothing* faust denim Bandung dalam membantu responden mencari produk.

Sedangkan skor terendah berada pada indikator *price* dengan item pertanyaan tertinggi mengenai kemampuan *cothing* faust denim Bandung dalam bersaing harga dengan *Clothing* lain dan item pertanyaan terendah mengenai tanggapan responden terhadap potongan harga saat berbelanja di *Clothing* faust denim Bandung.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil tanggapan responden mengenai citra toko pada *Clothing* faust denim Bandung yang kurang baik/rendah, serta mengingat semakin ketatnya persaingan citra toko pada *Clothing* saat ini, maka sebaiknya pihak *Clothing* faust denim Bandung benar-benar memperhatikan kekurangan tentang tanggapan konsumen mengenai citra toko. Maka dari itu saran penulis sebagai berikut:

1. Pada *physical fasilities*, sebaiknya lebih meningkatkan keamanan parkir dengan merekrut penjaga parkir yang terpercaya agar konsumen dapat berbelanja dengan rasa aman meninggalkan kendaraan mereka. Serta menyediakan lahan parkir yang sekiranya terjangkau mata konsumen.
2. Pada *Merchandise*, sebaiknya lebih mampu menciptakan desain sesuai keadaan pasar agar produk yang disediakan tetap sesuai dengan *trend*, maka diperlukan membaca keadaan pasar sebelum membuat stuatu produk agar produk yang diciptakan sesuai dengan keadaan pasar.
3. Pada *price*, sebaiknya perlu diadakan potongan harga agar konsumen tertarik untuk berbelanja produk pada *Clothing* faust. Promosi melalui potongan harga salah satu alat promosi yang mampu menarik minat beli konsumen dengan cepat, maka ada baiknya dilakukan guna menarik konsumen.
4. Pada *promotion*, sebaiknya divisi pemasaran harus lebih aktif menggunakan media-media promosi yang sekiranya mampu menarik minta beli konsumen karena konsumen akan tertarik jika promosi yang diadakan menggunakan media yang tepat serta menarik dan informatif.

Penyampaiannya ajakan pada media promosi juga harus menggunakan kata-kata yang tepat dan informatif agar pesan tersebut mudah dimengerti dan diterima calon konsumen.

5. Pada *service*, sebaiknya perlu diadakan pelatihan pegawai agar pelayanan yang diberikan lebih baik dan pegawai mampu lebih tanggap dalam membantu konsumen. Karena hal penting membangun citra yang baik adalah memberikan pelayanan yang memuaskan.

Dengan demikian diharapkan *Clothing* faust denim Bandung dapat terus meningkatkan citra toko yang baik di benak konsumen. Sehingga dapat menciptakan nilai positif baik bagi prusahaan maupun bagi para konsumennya.