

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis mengenai ” **DAMPAK PROGRAM BAURAN PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN MINAT BELI KONSUMEN DI PERUSAHAAN KAOS BALIKU DI BALI HEAVEN, BANDUNG** ” penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Konsumen kaos di *outlet* Bali Heaven tidak terlalu memperhatikan *brand image*, tetapi lebih kepada harga dan tingkat kenyamanan kaos Baliku ketika digunakan.
2. Menurut data dari responden, sebagian masi mengalami kesulitan mencari letak produk kaos Baliku karena tidak ada penunjuk arah untuk menemukan produk kaosnya.
3. Ternyata konsumen cukup peka terhadap promosi yang dilakukan oleh toko-toko pada umumnya dan para responden menginginkan adanya program promosi yang dilakukan perusahaan kaos Baliku.

## 5.2 Saran

1. Sebaiknya perusahaan kaos Baliku membuat produk kaos dalam beberapa segmen, karena banyaknya jawaban dari konsumen yang lebih memilih produk kaos semurah-murahnya untuk oleh-oleh, tetapi tetap memperhatikan bahan dasar dari kaos itu sendiri.
2. Ada baiknya perusahaan melobi pihak *outlet* Bali Heaven untuk memberi petunjuk untuk setiap bagian produk karena mengingat lokasi Bali Heaven cukup besar, serta pemasangan *manequin* pun akan sangat membantu konsumen menemukan produk kaos Baliku.
3. Sebaiknya, perusahaan kaos Baliku mengadakan promosi diskon maupun beli 1 gratis 1 karena konsumen lebih akan tertarik membeli bila ada diskon.