

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Produk

Produk tidak berpengaruh terhadap niat beli konsumen di Toko Inti Jaya Sakti Komputer, yang artinya produk kurang mempengaruhi niat beli. Hal ini disebabkan produk yang dijual di Toko Inti Jaya Sakti Komputer tersedia ditoko-toko lain, dan arena mengejar harga yang murah produk-produk yang dijual kurang memperhatikan mutu, seperti : variasi produk yang kurang beraneka ragam, kualitas produk yang kurang menarik, dan tidak adanya pergantian produk yang rusak.

2. Harga

Harga tidak berpengaruh terhadap niat beli konsumen di Toko Inti Jaya Sakti Komputer, yang artinya harga yang ditawarkan masi relatif tinggi dibandingkan dengan toko-toko lainnya dan juga tidak memberikan potongan harga untuk setiap pembelian berap bannyak barang.

3. Tempat

Tempat tidak berpengaruh terhadap niat beli konsumen di Toko Inti Jaya Sakti Komputer, yang artinya tempat kurang mempengaruhi niat beli. Hal ini bias disebabkan karena lokasi toko yang sulit dijangkau karena terlalu jauh dipusat kota sehingga sulit dalam kegiatan penyaluran barang (distribusi), dan produk-produk yang ditawarkan memiliki stok yang terbatas.

4. Promosi

Promosi tidak berpengaruh terhadap niat beli konsumen di Toko Inti Jaya sakti Komputer, yang artinya promosi kurang mempengaruhi niat beli. Hal ini bias disebabkan karena sebanduk yang kurang jelas, ruangan toko yang kurang rapih, kurangnya pemasangan iklan dimedia-media, dan kurangnya bonus atau hadiah yang menarik bagi konsumen.

Secara keseluruhan, elemen bauran pemasaran tidak memberikan pengaruh terhadap niat beli konsumen di Toko Inti Jaya Sakti Komputer. Hal ini dapat dilihat dari nilai *adjusted R square* niat beli sebesar -0,022, yang artinya sama dengan nol berarti tidak ada pengaruh.

5.2. saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang didapat, penulis mencoba mengemukakan beberapa saran dan masukan yang diharapkan dapat berguna bagi Toko Inti Jaya Sakti Komputer dan pihak-pihak lainnya :

1. Toko Inti Jaya Sakti Komputer sebaiknya lebih meningkatkan kualitas produk dan menambah variasi produk sesuai dengan kebutuhan konsumen.
2. Toko Inti Jaya Sakti Komputer harus selalu memantau perkembangan harga baik dari *supplier* maupun dari pesaing yang mencoba mengambil pasar sasaran toko, dan harus terus memperhatikan harga yang ditetapkan karena kondisi ekonomi yang terus berubah dengan naik turunnya nilai tukar rupiah yang secara langsung mempengaruhi harga produk.
3. Untuk bauran *Place*, Toko Inti Jaya Sakti Komputer sebaiknya meningkatkan lagi saluran distribusinya, misalnya : dengan menjadi agen

atau distributor dan membuka cabang-cabang baru sehingga pencapaian lokasi oleh konsumen dapat lebih mudah.

4. Toko Inti Jaya Sakti Komputer sebaiknya meningkatkan bauran promosi yang dilakukan dan jika memungkinkan lewat sarana pemasaran lain seperti iklan dikoran, memberikan bonus komulatif pembelian, dan sebgainya.