

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

1. Kegiatan usaha Factory Outlet Stamp adalah sebagai berikut :
 - Beli Putus yaitu, suatu bentuk transaksi pembelian yang dilakukan secara langsung tanpa persyaratan apapun.
 - Konsinyasi yaitu, pihak yang menyewa dan menitipkan barangnya pada Factory Outlet Stamp untuk dijual dan pihak perusahaan mendapatkan sejumlah royalti dari hasil penjualan tersebut.
2. Produk-produk yang ditawarkan oleh Factory Outlet Stamp berupa pakaian sisa ekspor, tas, sepatu, barang-barang accessories.
3. Dalam memasarkan produknya Factory Outlet Stamp menggunakan aspek strategi pemasaran yaitu dengan periklanan. Hal ini dikarenakan periklanan mempunyai fungsi untuk menyampaikan informasi, membujuk, dan mengingatkan akan produk yang dibutuhkan oleh konsumen. Dengan adanya strategi promosi yang tepat yang mencakup periklanan, promosi penjualan, penjualan pribadi, hubungan masyarakat, mulut ke mulut, dan pemasaran langsung yang baik, maka akan membuat konsumen tertarik untuk melakukan pembelian di Factory Outlet Stamp.
4. Dari data karakteristik responden kita dapat mengetahui bahwa:

- Dilihat dari jenis kelamin para konsumen Factory Outlet Stamp sebagian besar di dominasi oleh kaum perempuan sebesar 54%. Ini disebabkan karena perempuan mempunyai sifat konsumtif dengan beragam model pakaian.
 - Sebagian besar konsumen belanja di Factory Outlet Stamp adalah orang-orang yang masih relatif muda yang berusia dibawah 20 tahun dan antara 20 – 40 tahun. Hal ini disebabkan bahwa para konsumen yang berbelanja adalah orang yang rata-rata sudah mempunyai pekerjaan sehingga mempunyai penghasilan.
5. Periklanan adalah segala bentuk penyajian non-personal dan promosi ide, barang atau jasa oleh sponsor tertentu yang memerlukan pembayaran.
 6. Pasar sasaran bagi Factory Outlet Stamp adalah kalangan menengah ke atas. Produk-produk yang ditawarkan cukup bervariasi dalam harga yang relatif murah hingga mahal.
 7. Tujuan dari periklanan untuk meyakinkan target pelanggan bahwa barang dan jasa yang ditawarkan produk Factory Outlet Stamp ini memiliki keunggulan produk yang berbeda dibandingkan pesaing.
 8. Besarnya angka Koefisien Determinasi dalam perhitungan di atas ialah sebesar 0,334 atau sama dengan 33,4%, maka angka tersebut mempunyai arti bahwa periklanan dapat mempengaruhi minat beli. Sedangkan sisanya 66,6% dipengaruhi oleh sebab-sebab lain yang juga mempengaruhi minat beli yaitu berasal dari *produk* yang terus-menerus berkembang mengikuti trend mode pada saat ini dan yang akan datang. Sebab lain berasal dari

harga yang relatif terjangkau sesuai dengan daya beli konsumen dan faktor lainnya adalah *tempat* dimana konsumen dapat merasakan keamanan dan kenyamanan berbelanja.

5.2. Saran

1. Factory Outlet Stamp hendaknya mencari produk-produk sisa ekspor yang berbeda dari para pesaingnya.
2. Tingkatkan dan pertahankan pelayanan terhadap konsumen dengan memberikan senyum hangat sebagai rasa terima kasih khususnya bagian kasir.
3. Melakukan introspeksi dan pengembangan trend produk-produk terbaru yang ditawarkan kepada konsumen.
4. Menyediakan saran/kritik atau keluhan konsumen mengenai penilaian terhadap kinerja para karyawannya yang bekerja.
5. Factory Outlet Stamp diharapkan dapat mempertahankan bahkan meningkatkan sarana dan prasarana untuk kenyamanan para konsumen.