

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan pada toko DUTA CATERINA, maka penulis akan mencoba menarik beberapa kesimpulan dan mengemukakan saran-saran mengenai pelaksanaan komunikasi wiraniaga. Berikut ini adalah hasil penelitian yang berhasil penulis rangkumkan dalam bentuk kesimpulan-kesimpulan, yaitu:

1. Pelaksanaan komunikasi wiraniaga pada toko DUTA CATERINA sudah cukup mendekati baik. Hal ini dapat dibuktikan melalui data kuesioner yang telah diolah dalam rata-rata pada tiap sub-variabel komunikasi.
2. Tingkah laku pembelian yang dirasakan oleh toko DUTA CATERINA secara keseluruhan sudah mendekati baik.
3. Komunikasi wiraniaga berpengaruh positif terhadap tingkah laku pembelian di toko DUTA CATERINA ditunjukkan dengan adalah sebesar 21,22% dan sisanya dianggap sebagai faktor lain diluar dari penelitian.

5.2 Saran

Saran-saran yang ingin penulis sampaikan berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada toko DUTA CATERINA adalah sebagai berikut:

1. Untuk dimensi komunikasi verbal.

Diharapkan agar tenaga penjual toko DUTA CATERINA dapat menggunakan bahasa yang mudah dimengerti sehingga tenaga penjual toko DUTA CATERINA mampu mengetahui keinginan konsumen dan konsumen pun merasa jelas atas produk yang ditawarkan.

2. Untuk dimensi komunikasi non verbal.

Diharapkan agar tenaga penjual toko DUTA CATERINA dapat memberikan gerakan atau mengekspresikan wajah pada konsumen sehingga memberikan kesan baik, seperti memberikan wajah yang ramah, menunjukkan sikap memperhatikan, dan bersikap sopan terhadap konsumen.

3. Untuk dimensi strategi komunikasi persuasif.

Diharapkan agar tenaga penjual toko DUTA CATERINA dapat memikat konsumen, yaitu dengan cara :

- Membujuk konsumen.
- Meyakinkan konsumen.
- Memberikan saran-saran positif pada konsumen.

4. Para pegawai sebaiknya mendapatkan pengarahan yang baik agar mereka memiliki keahlian yang baik pada saat melayani konsumen, karena pegawai yang memiliki keahlian yang baik diharapkan dapat melayani konsumen dengan baik pula.

5. Agar perusahaan tetap eksis dibidang usahanya, maka yang harus dilakukan adalah meningkatkan kualitas produknya. Hal ini diharapkan dapat

berpengaruh positif pada tingkah laku pembelian dan juga dapat mempertahankan kelangsungan hidup toko DUTA CATERINA.