

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Dari penelitian yang telah dilakukan, berdasarkan perumusan masalah untuk penelitian ini maka kesimpulannya adalah sebagai berikut :

1. Faktor – faktor apa saja yang dipentingkan konsumen dalam membeli onderdil motor di toko MAJENANG MOTOR?

Kesimpulan dari faktor – faktor yang dipentingkan adalah sebagai berikut:

1. Ketersediaan onderdil motor yang lengkap
2. Adanya brosur toko onderdil tersebut
3. Adanya diskon harga
4. Karyawan tanggap melayani konsumen
5. Adanya kursi tempat menunggu
6. Adanya pengiriman barang ke tempat konsumen
7. Tempat parkir yang luas
8. Adanya penyejuk ruangan (kipas angin, AC, dll)
9. Adanya Promosi melalui media elektronik (Radio Gasebo)
10. Kecepatan melayani konsumen
11. Keramahan karyawan
12. Harga onderdil sebanding dengan kualitas onderdil
13. Produk yang tidak cacat
14. Penerangan toko yang baik
15. Ketepatan dalam perhitungan pembelian barang
16. Karyawan mengerti tentang produk onderdil motor
17. Kebersihan toilet toko
18. Promosi dengan cara memberikan kaos yang berlogo toko tersebut
19. Toko onderdil motor dekat dengan bengkel motor
20. Adanya toilet di dalam toko
21. Keanekaragaman aksesoris onderdil motor
22. Adanya kupon pembelian yang bisa ditukar dengan hadiah menarik
23. Keaslian onderdil yang dijual
24. Adanya papan nama toko
25. Kecepatan mengantarkan barang ke konsumen
26. Karyawan berpenampilan menarik dan rapih dalam berpakaian
27. Tersedia pembayaran dengan menggunakan kartu kredit atau debit

28. Warna cat tokonya cerah dan menarik
29. Karyawan mengerti tentang permasalahan motor
30. Produk onderdil bisa ditukar jika ada bon pembeliannya
31. Kebersihan di dalam toko
32. Ketepatan memberikan barang yang diminta oleh konsumen
33. Kebersihan etalase toko
34. Adanya rujukan dari toko onderdil lain
35. Kebersihan halaman toko

2. Bagaimana pengaruh tingkat kepuasan konsumen terhadap minat membeli kembali ke toko MAJENANG MOTOR?

Setelah diketahui variabel kepentingan maka dilakukan pengujian lebih lanjut mengenai variabel tingkat kepuasan konsumen terhadap minat membeli kembali ke toko ini maka didapat 4 faktor tingkat kepuasan yang sangat berpengaruh bagi konsumen untuk minat membeli kembali ke toko MAJENANG MOTOR yaitu sebagai berikut:

- Kepuasan akan adanya diskon harga.
- Kepuasan akan adanya promosi melalui media elektronik (Radio Gasebo).
- Kepuasan akan keanekaragaman aksesoris onderdil motor
- Kepuasan akan ketepatan memberikan barang yang diminta oleh konsumen.

3. Bagaimana usulan tindakan pemasaran yang tepat supaya konsumen mempunyai keinginan untuk membeli kembali ke toko MAJENANG MOTOR dalam meningkatkan penjualannya?

Setelah diketahui faktor yang sangat berpengaruh bagi konsumen terhadap minat membeli kembali di toko MAJENANG MOTOR maka penulis memberikan usulan untuk faktor yang sangat berpengaruh yaitu sebagai berikut :

- Kepuasan akan adanya diskon harga.

Pihak toko MAJENANG MOTOR sebaiknya memberikan diskon yang cukup besar untuk konsumen yang membeli barang dalam jumlah besar sehingga konsumen tersebut ada keinginan untuk membeli onderdil ke toko MAJENANG MOTOR.

- Kepuasan akan adanya promosi melalui media elektronik (Radio Gasebo).

Sebaiknya toko MAJENANG MOTOR memberikan informasi secara terus menerus kepada orang-orang mengenai keberadaan toko MAJENANG MOTOR ini, sehingga banyak orang mudah mengingat toko onderdil ini dan memungkinkan masyarakat tersebut membeli ke toko ini. Selain itu sebaiknya pemberian informasi lewat radio itu yang menarik kata – katanya sehingga orang – orang merasa ingin membeli onderdil ke toko ini. Selain itu juga pemberian informasi lewat radio ini disiarkan tepat pada saat jam pulang kerja dan santai sehingga bisa didengarkan.

- Kepuasan akan keanekaragaman aksesoris onderdil motor

Toko MAJENANG MOTOR sebaiknya melengkapi kebutuhan akan aksesoris untuk motor bagi setiap permintaan konsumen yang tidak bisa terpenuhi. Selain itu menambah aksesoris motor yang lebih *bervariatif* dan unik yang toko lain disekitarnya yang menjual onderdil tidak mempunyai barang tersebut, sehingga banyak orang pengguna motor akan datang mencari toko majenang motor.

- Kepuasan akan ketepatan memberikan barang yang diminta oleh konsumen.

Pihak toko MAJENANG MOTOR harus benar – benar cermat dalam mengambil barang yang diminta oleh konsumen sehingga konsumen tidak harus kecewa dan menunggu lama. Dan karyawan maupun pimpinan toko harus belajar lebih mengerti akan produk – produk onderdilnya sehingga setiap konsumen meminta barang yang diinginkan cepat untuk memberikannya dan benar.

6.2. Saran

Saran untuk perusahaan yaitu sebagai berikut :

- Untuk penelitian lebih lanjut pihak toko sebaiknya meneliti persaingannya agar pihak toko bisa meningkatkan penjualannya.