

## **BAB 6**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **6.1 Kesimpulan**

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap CV Alam Prima Komputer, dapat disimpulkan beberapa hal yaitu :

1. Faktor-faktor yang dipentingkan konsumen dalam membeli di Alam Prima Komputer adalah:
  - Adanya potongan harga
  - Harga bersaing dengan harga pasaran yang ada
  - Adanya promosi melalui media surat kabar
  - Adanya promosi melalui media brosur atau flyer
  - Adanya promosi melalui media elektronik
  - Adanya bonus pembelian yang menarik
  - Pengetahuan sales mengenai produk yang dijual
  - Keramahan sales dalam berkomunikasi
  - Penampilan sales (kerapian)
  - Kecepatan dalam waktu penyediaan barang
  - Kecepatan dalam proses negosiasi harga
  - Kecepatan dalam proses serah terima barang
  - Adanya layanan pengantaran (*delivery*)
  - Adanya layanan pembayaran melalui kredit
  - Adanya layanan pembayaran melalui kartu kredit
  - Adanya layanan pembayaran melalui kartu debit
  - Kebersihan *toko*
  - Desain toko
  - Kenyamanan toko
  - Kualitas produk yang dijual
  - Kelengkapan stok barang

- Spesifikasi produk
  - Pilihan jenis produk
  - Letak yang mudah dijangkau (angkutan umum, tol, dll)
2. Berdasarkan uji hipotesis yang dilakukan maka didapatkan kesimpulan bahwa terdapat kesenjangan antar persepsi dan harapan dari konsumen. Konsumen merasa kinerja pelayanan yang diberikan oleh CV Alam Prima Komputer belum sesuai dengan harapan yang diinginkan oleh konsumen.
3. Strategi pemasaran yang perlu dilakukan oleh CV Alam Prima Komputer berdasarkan STP (*Segmentation, Targetting, and Positioning*) dan IPA (*Importance Performance Analysis*):

➤ **Dimensi Price**

1. Memberikan potongan harga.
2. Perbaiki dalam hal harga jual produk

➤ **Dimensi Promotion**

1. Memperbaiki pelayanan kepada konsumen berupa penjelasan, pemberian saran, dan konsultasi yang baik.
2. Memfokuskan media promosi melalui surat kabar dan brosur.
3. Memberikan promosi berupa potongan harga.

➤ **Dimensi People**

1. Melakukan pengawasan pada kinerja karyawan.

➤ **Dimensi Process**

1. Mempertahankan layanan kredit melalui leasing dan menambah kredit dengan bekerja sama dengan pihak universitas atau institusi tertentu.
2. Meninjau kembali layanan *delivery*
3. Memperbaiki waktu proses persiapan barang.
4. Mempertahankan kemampuan sales dalam bernegosiasi harga.

➤ **Dimensi Physical Evidence**

1. Mempertahankan kenyamanan toko dan kebersihan toko.

➤ **Dimensi Product**

1. Meningkatkan keragaman produk yang dijual
2. Melakukan perbaikan dalam hal spesifikasi barang yang dijual.
3. Memprioritaskan penjualan jenis *netbook*.

➤ **Dimensi Place**

1. Adanya pameran-pameran dalam jangka waktu tertentu
2. Bekerja sama dengan pihak kampus atau sekolah.

## 6.2 Saran

- Saran untuk CV Alam Prima Komputer :
  1. Sebaiknya CV Alam Prima Komputer mampu mempertahankan kualitas produk yang dijual.
  2. Sebaiknya CV Alam Prima Komputer melakukan penambahan cabang di lokasi lain di kota Bandung.
  3. Sebaiknya CV Alam Prima Komputer mampu untuk memperbaiki kekurangan yang ada agar konsumen merasa puas berbelanja dan mempromosikannya kepada orang yang mereka kenal.
- Saran untuk penelitian lebih lanjut :
  1. Dilakukan penelitian dengan menggunakan metode CA.
  2. Dilakukan penelitian dengan menggunakan metode Brand Image untuk setiap merk produk yang dijual.