

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Dalam Bab V akan dijelaskan mengenai kesimpulan hasil penelitian dan analisis serta saran yang diberikan atas penelitian Pengaruh Bauran Penjualan Eceran Terhadap Citra Merek Toko VariasiMX Kota Cimahi.

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan analisa yang dilakukan beserta pemaparan bahasan yang didukung oleh teori-teori mengenai "Pengaruh Bauran Penjualan Eceran Terhadap Citra Merek Toko VariasiMX Kota Cimahi". maka ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Tanggapan responden mengenai Variabel Bauran Penjualan Eceran (*Retailing Mix*) (X). Mayoritas responden sebanyak 89 orang atau 59.33% adalah responden yang memiliki Persepsi yang termasuk dalam kategori "Cukup Baik" dan minoritas sebanyak 28 orang atau 18.67% adalah responden yang memiliki Persepsi yang termasuk dalam kategori "Baik".
2. Tanggapan responden mengenai Variabel Citra Merk Toko (Y). Mayoritas responden sebanyak 87 orang atau 58.00% adalah responden yang memiliki Persepsi yang termasuk dalam kategori "Cukup Baik" dan minoritas sebanyak 20 orang atau 13.33% adalah responden yang memiliki Persepsi yang termasuk dalam kategori "Kurang Baik".
3. Pengaruh dari Bauran Penjualan Eceran (*Retailing Mix*) (X) terhadap Citra

Merk Toko (Y) didapatkan hasil sebagai berikut:

- a. Hasil perhitungan regresi linear yaitu  $= 10.112 + 0.068Y$  menyatakan bahwa jika Bauran Penjualan Eceran (Retailing Mix) (X) diabaikan atau sama = 0 maka Citra Toko Merk (Y) tetap sebesar 10.112.
- b. Hasil perhitungan dengan analisis korelasi didapatkan hasil sebesar 0.322 artinya hubungan kedua variabel tersebut berkorelasi cukup karena berada pada interval 0.25 - 0.5.
- c. Koefisien Determinasi diperoleh angka 0.1037 atau 10.37%, Nilai ini menunjukkan besarnya kontribusi Bauran Penjualan Eceran (Retailing Mix) (X) terhadap Citra Toko Merk (Y) sebesar 10.37%, sedangkan sisanya sebesar  $(100\% - 10.37\% = 89.63\%)$  di pengaruhi oleh faktor lain diluar dari penelitian ini.
- d. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis didapatkan hasil nilai t hitung sebesar 4.138 dengan nilai sig sebesar 0.000, selanjutnya t hitung dibandingkan dengan nilai t tabel dimana nilai t tabel $_{(0.05;148)} = 1.976$ . Dikarenakan nilai t hitung  $>$  t tabel  $(4.138 > 1.976)$  dan nilai sig  $0.000 > 0.050$  maka  $H_0$  di tolak. yang artinya Bauran Penjualan Eceran (Retailing Mix) (X) berpengaruh dan signifikan terhadap Citra Toko Merk (Y).

## 5.2. Implikasi Manajerial

1. Berdasarkan hasil pengujian data yang telah dilakukan, bauran penjualan eceran cukup berpengaruh terhadap citra merek toko, disini Toko VariasiMX harus memperhatikan dan menguatkan bauran penjualan eceran tersebut agar citra

merek toko menjadi pertimbangan utama konsumen untuk suka akan suatu merek terutama merek toko VariasiMX sebagai toko andalan mereka.

2. Toko VariasiMX harus mempertimbangkan faktor-faktor seperti:

produk yang sedang konsumen minati, penggunaan media promosi yang menarik, pelayanan yang bagus dan bermanfaat, desain suasana dalam toko yang sesuai dengan kriteria-kriteria segmen pasar yang diburu, faktor karyawan baik dari segi keramahan hingga kemudahan memberikan informasi meliputi toko dan produk. Faktor-faktor tersebut harus secara detail diperhatikan oleh toko VariasiMX agar pencitraan perusahaan tersebut semakin baik di benak konsumen.

### **5.3. Keterbatasan Penelitian**

Keterbatasan dari hasil penelitian yang dilakukan dengan judul Pengaruh Bauran Penjualan Eceran Terhadap Citra Merek Toko (Studi Pada Toko VariasiMX Kota Cimahi) dalam pelaksanaan penelitian yang lebih luas dengan pengujian secara parsial, semua variabel bauran penjualan eceran pada toko VariasiMX yang berjumlah tujuh variabel yaitu produk, harga, lokasi, promosi, suasana dalam toko, pelayanan dan karyawan belum dapat dilaksanakan. Penulis hanya menghasilkan bauran penjualan eceran secara bersamaan atau simultan. Dengan demikian, penelitian belum bisa memberikan informasi tentang variabel mana yang paling dominan dalam mempengaruhi citra merek toko VariasiMX Kota Cimahi.

#### **5.4. Saran**

1. Pada hasil penelitian diketahui bahwa pengaruh bauran penjualan eceran produk toko VariasiMX mempengaruhi citra merek toko cukup berpengaruh. Maka disarankan untuk penelitian selanjutnya menggunakan variabel yang berbeda dengan peneliti, atau dapat juga menambahkan variabel-variabel baru ke dalam penelitian.
2. Responden dalam penelitian ini adalah sebanyak 150 responden, maka disarankan untuk penelitian selanjutnya untuk menambah lebih banyak lagi responden, hal tersebut berguna mendapatkan kualitas data yang baik.
3. Keterbatasan waktu dalam melakukan penelitian, maka disarankan untuk peneliti selanjutnya lebih memaksimalkan waktu yang ada dengan menambah waktu penelitian.