

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan dan juga saran-saran yang mungkin akan bermanfaat bagi manajemen dan diharapkan dapat membantu meningkatkan volume penjualan PT. Derap Laju Gemilang Palembang.

A. Kesimpulan

1. Sebagian besar konsumen mengenal dan mengetahui mengenai produk NEW ERA melalui iklan yang ditampilkan di televisi. Hal ini bukan berarti merupakan peluang bagi perusahaan untuk mengurangi biaya iklan dengan menghentikan tampilan iklan pada televisi.
2. Faktor-faktor yang paling mempengaruhi konsumen dalam pembelian sepatu dan sandal merek NEW ERA yaitu :
 - a. Mutu/kualitas
NEW ERA mampu menarik minat dan perhatian konsumen dikarenakan NEW ERA dapat memberikan mutu yang baik dari produknya. Hal ini terbukti dari pendapat responden yang sebagian besar menjawab mutu NEW ERA sangat baik.

b. Perkembangan *trend* di masyarakat

NEW ERA mampu mengikuti perkembangan *trend* di masyarakat, hal ini terbukti dari adanya kreativitas NEW ERA yang selalu mengembangkan dan menampilkan mode-mode sepatu dan sandal yang terbaru dan terunik.

c. Harga dan *discount*

Setiap konsumen dalam pembeliannya selalu menginginkan harga yang murah. Harga dan *discount* yang memuaskan akan menarik perhatian konsumen di dalam pembelian suatu produk dan dalam hal harga dan *discount* NEW ERA sudah mampu memberikan harga yang bersaing dengan merek lain.

3. Konsumen berminat terhadap sepatu dan sandal merek NEW ERA dikarenakan selain mempunyai mutu yang baik, produk NEW ERA juga nyaman untuk dipakai. Konsumen membeli suatu produk tidak hanya melihat mode, mutu, warna yang menarik, serta harga yang murah saja, tetapi juga harus memberikan kenyamanan sewaktu digunakan.
4. Ada perbedaan minat beli konsumen bila produk NEW ERA tidak mampu bersaing dengan merek lain baik dalam segi kualitas, harga dan *discount*, mode dan warna yang menarik serta dilihat dari faktor kenyamanan pakai. Dengan demikian NEW ERA harus mampu bersaing dengan merek lain, agar tetap diminati oleh konsumen.

B. Saran

1. Agar kebutuhan konsumen akan sepatu dan sandal dapat terpenuhi secara merata maka perusahaan harus benar-benar memperhatikan kelancaran pendistribusian produk, dengan memperluas dan memperbanyak daerah pemasaran produk. Sehingga pendistribusian produk di tiap-tiap daerah dapat merata sesuai dengan besarnya jumlah permintaan produk masing-masing daerah, dengan demikian diharapkan adanya pemerataan dalam pemenuhan kebutuhan konsumen akan sepatu dan sandal New Era.
2. Dalam upaya untuk meningkatkan volume penjualan, perusahaan harus menetapkan program pemasaran yang efektif sehingga mampu mempertahankan kelangsungan hidup produknya dan dapat bersaing dengan kompetitornya.
3. Agar NEW ERA senantiasa diminati oleh konsumen, diharapkan perusahaan mampu mengikuti perkembangan mode yang terjadi di masyarakat sehingga mampu menciptakan mode-mode sepatu dan sandal yang unik, *trendy*, dan menarik.