

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dari BAB IV, maka dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang menyebabkan konsumen tertarik di Distribution Outlet Studio 54 adalah sebagai berikut :

1. Dari segi produk

Konsumen tertarik berbelanja di Distro Studio 54 karena produk yang sesuai *trend*, warna pakaian yang sesuai selera konsumen dan produk yang bersifat eksklusif (tidak tersedia di distro lain).

2 . Dari segi harga

Konsumen tertarik berbelanja di Distro Studio 54 karena adanya potongan harga dan harga masing-masing produk yang sesuai dengan kualitasnya.

3. Dari segi distribusi / tempat

Konsumen tertarik berbelanja di Distro Studio 54 karena lokasi Distro Studio 54 yang mudah dijangkau.

4. Dari segi promosi

Konsumen tertarik berbelanja di Distro Studio 54 karena hadiah belanja akhir tahun dan setelah membaca brosur yang dibagikan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka dapat dikemukakan beberapa saran yang kiranya dapat bermanfaat bagi Distro Studio 54.

1. Untuk produk

Distro Studio 54 mendapat persentase setuju yang cukup besar untuk pernyataan bahwa produknya sesuai dengan *trend* saat ini. Untuk itu Distro Studio 54 harus tetap menjaga kepercayaan konsumen dengan tetap menyediakan produk-produk yang sesuai dengan *trend* terkini.

2. Untuk distribusi atau tempat.

Distro Studio 54 pernah memisahkan diri dari dua bidang usaha lain Studio 54 pada tahun 2005. Namun omzet penjualan malah mengalami penurunan. Hal ini perlu dicermati pihak Distro Studio 54 agar lebih berhati-hati dalam memilih lokasi penjualan. Karena setelah dipindahkan ulang ke lokasi semula, ternyata volume penjualan mengalami peningkatan paling tidak untuk setengah kurun waktu 2006. Jadi faktor lokasi yang strategis juga berperan penting dalam peningkatan volume penjualan.

3. Untuk promosi

Selain melalui promosi dari mulut ke mulut, brosur, stiker dan pamflet, hendaknya Distro Studio 54 juga membuat promosi di media cetak lokal untuk meningkatkan volume penjualan. Selain itu nama Studio 54 juga dapat mereka pampang pada pena atau payung sebagai hadiah belanja akhir tahun untuk para calon konsumen baru.

4. Untuk promosi

Selain lewat promosi dari mulut ke mulut, brosur, stiker dan pamflet, hendaknya Distro Studio 54 juga membuat promosi di media cetak lokal untuk meningkatkan volume penjualan. Selain itu nama Studio 54 juga dapat mereka pampang pada pena atau payung sebagai hadiah belanja akhir tahun untuk para calon konsumen baru.