

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dapat diketahui bahwa *price*, *promotion*, *people*, *process*, dan *physical evidence* mempengaruhi keputusan konsumen untuk melakukan pembelian produk berupa paket komputer pada CV. Tri Gemilang Jaya. Hal ini dapat dilihat dalam tabel berikut ini :

1. Secara parsial

No.	Variabel	β
1.	<i>People</i>	0,661
2.	<i>Promotion</i>	0,370
3.	<i>Price</i>	0,347
4.	<i>Physical Evidence</i>	0,325
5.	<i>Process</i>	0,322

2. Secara simultan

No.	Variabel	β
1.	<i>People</i>	0,307
2.	<i>Price</i>	0,236
3.	<i>Physical Evidence</i>	0,174
4.	<i>Promotion</i>	0,165
5.	<i>Process</i>	0,120

Hal ini disebabkan karena para konsumen/pemakai mendapatkan manfaat yang diberikan oleh CV. Tri Gemilang Jaya, yang berupa harga yang lebih murah disertai dengan *discount* yang relatif besar dan sesuai dengan kualitas produk, serta nilai purna jual yang tinggi. Selain itu, karyawan CV. Tri Gemilang Jaya cepat dan tanggap dalam menyelesaikan keluhan pelanggan. Setelah komputer sampai di tangan pelanggan CV. Tri Gemilang Jaya dengan cepat menangani proses pembayaran atas pembelian komputer tersebut.

Tempat parkir yang luas serta sikap petugas parkir yang ramah dalam melayani konsumen juga menjadi salah satu faktor pendukung konsumen memilih CV. Tri Gemilang Jaya sebagai pilihan pertama. Hal ini terlihat juga dari sikap petugas parkir yang dengan cepat akan membantu konsumen membawakan komputer untuk diperbaiki.

Promosi yang dilakukan melalui pameran sangat menarik para konsumen yang melihat sehingga ketertarikan konsumen untuk memiliki paket komputer dari CV. Tri Gemilang Jaya secara tidak langsung melalui *salesman*, surat kabar, dan pameran sangat membantu untuk meningkatkan volume penjualan bagi perusahaan.

B. Saran

Di bawah ini adalah beberapa saran-saran yang dapat peneliti berikan, saran-saran tersebut adalah :

1. CV. Tri Gemilang Jaya hendaknya mempersiapkan kegiatan pemasaran yang lebih baik, dimana hal ini bertujuan supaya CV. Tri Gemilang Jaya dapat bersaing dengan baik dengan perusahaan-perusahaan sejenis.
2. CV. Tri Gemilang Jaya dapat melakukan meningkatkan pelayanannya dikarenakan pelayanan yang baik merupakan faktor terbesar yang menentukan keputusan pembeli, misalnya dengan cara memberikan *service* gratis setiap pembelian 2 unit komputer.
3. Selama ini, pembayaran pada CV. Tri Gemilang Jaya masih menggunakan sistem manual. Sebaiknya CV. Tri Gemilang Jaya mempertimbangkan pembayaran pembelian komputer dengan menggunakan kartu kredit.
4. CV. Tri Gemilang Jaya hendaknya meninjau kebijakan harga yang baru dibanding pesaingnya. Selain itu perusahaan harus melihat kembali promosi penjualan yang disampaikan kepada konsumen apakah sesuai dengan kondisi ekonomi sekarang atau tidak.

Akhirnya, peneliti berharap semoga saran yang telah diberikan dapat berguna dan menjadi bahan masukan serta pertimbangan bagi perusahaan dalam kegiatan pemasarannya sehingga CV. Tri Gemilang Jaya Palembang dapat berkembang lebih maju lagi.