

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa :

Promosi yang meliputi Promosi Penjualan dan Katalog Promosi secara signifikan mempengaruhi Keputusan Pembelian Konsumen Pada Giant Supermarket Bandarlampung.

Hal ini didasarkan pada :

1. Hasil Analisis Kualitatif

Responden secara dominan setuju terhadap seluruh pernyataan kuesioner bahwa promosi penjualan dan katalog promosi masing-masing berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen pada Giant Supermarket.

2. Hasil Analisis Kuantitatif

- a. Nilai koefisien determinasi (R^2) yang dihasilkan untuk keputusan pembelian konsumen adalah sebesar 0.582. Hal ini dapat diartikan bahwa Keputusan Pembelian Konsumen dapat diterangkan oleh Promosi Penjualan dan Katalog Promosi sebesar 58,2%, sedangkan sisanya yaitu 41,8% diterangkan oleh faktor lain yang tidak diteliti.

- b. Analisis regresi linier berganda yang dilakukan pada Keputusan Pembelian Konsumen membuktikan bahwa dari kedua variabel yang berpengaruh, masing-masing variabel memberikan tingkat pengaruh yang berbeda. Variabel Promosi Penjualan merupakan variabel yang paling berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen dengan nilai koefisien regresi sebesar 0.486 (49%). Variabel selanjutnya yang berpengaruh positif dan signifikan urutan kedua terhadap keputusan pembelian konsumen adalah variabel Katalog Promosi dengan nilai regresi sebesar 0.457 (45%).

5.2 Saran

Keputusan pembelian konsumen pada Giant Supermarket Bandarlampung tetap harus ditingkatkan dengan memperhatikan variabel-variabel yang paling berpengaruh dalam menciptakan keputusan pembelian konsumen. Berdasarkan penelitian dan kesimpulan yang telah diperoleh, maka diajukan beberapa saran sebagai berikut :

1. Untuk Perusahaan

- a. Promosi Penjualan

Konsumen memiliki standar masing-masing mengenai program promosi penjualan yang dapat menarik dirinya. PT. Hero Supermarket Tbk selaku induk perusahaan Giant Supermarket disini harus bisa memperkirakan standar yang bagaimana dan sebesar apa yang diinginkan oleh konsumen. PT. Hero Supermarket Tbk sudah tepat dalam mengadakan program potongan harga terhadap suatu produk, namun tetap harus lebih kreatif dalam menentukan besarnya potongan harga yang diberikan pada suatu

produk, agar nantinya potongan harga tersebut dapat lebih menarik konsumen, namun di samping itu tidak merugikan pihak perusahaan. Pengadaan tawaran beli barang dan rutinitas pelaksanaan program promosi penjualan adalah dua poin yang harus dipertahankan, karena semakin rutin program promosi penjualan dan tawaran beli barang dilaksanakan maka semakin besar rasa ketertarikan konsumen terhadap suatu produk, untuk kemudian mengambil keputusan pembelian.

b. Katalog Promosi

Konsumen sangat memperhatikan mengenai bentuk dan isi dari katalog promosi. Dalam hal ini pihak PT. Hero Supermarket Tbk diharapkan memiliki selera yang baik dalam mendesain dan memaksimalkan katalog agar bentuk atau tampilan, dan isinya dapat diingat konsumen untuk kemudian menarik konsumen untuk membeli. Katalog hendaknya berisikan informasi yang jelas dan tepat mengenai gambar produk, nama produk, dan jenis produk. Saat ketiga hal tersebut jelas dan tepat konsumen tentunya akan paham dengan isi katalog dan katalog dapat lebih efektif. Klasifikasi jenis produk pada katalog juga harus lebih disesuaikan, agar konsumen dapat lebih mudah menemukan produk yang mereka cari. Komposisi warna katalog merupakan hal yang kecil namun patut diperhitungkan dimana komposisi warna yang sesuai dan tepat dapat menggugah rasa ketertarikan konsumen. Terakhir sama halnya dengan promosi penjualan, kali ini rutinitas penerbitan katalog juga harus dijaga, dimana sudah dengan baik dilakukan, namun hanya perlu terus mempertahankannya.

2. Untuk Penelitian Selanjutnya

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan objek Giant Supermarket Pagar Alam Bandarlampung. Disarankan kepada peneliti selanjutnya untuk melakukan penelitian terhadap Giant Supermarket lainnya yang ada di Bandarlampung. Hal ini untuk mendapatkan hasil penelitian yang berbeda namun akurat.