

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis deskriptif dan pembahasan dapat dibuat kesimpulan sebagai berikut :

1. Dengan menggunakan analisis deskriptif yang berdasarkan pada jawaban responden dapat diketahui beberapa hal yang menjadi faktor pendorong utama dalam melakukan pembelian sepatu *Vans* di Mats Store yaitu tertarik menggunakan sepatu tersebut karena model sepatu yang ditawarkan menarik dan membeli sepatu tersebut di Mats Store karena Toko tersebut menjalin kerjasama resmi dengan Pt gagan Indonesia selaku distributor resmi sepatu *Vans* di Indonesia sehingga responden merasa yakin sepatu yang dibelinya adalah asli dan harga yang ditawarkan lebih murah.
2. Setelah dengan adanya pendorong untuk melakukan pembelian sepatu *Vans*, selanjutnya responden akan mencari informasi tentang dimana tempat penjualan sepatu tersebut. Dari seluruh responden yang membeli sepatu *Vans* di Mats Store, rata-rata responden menemukan mendapatkan informasi tentang mats store dari teman atau keluarga responden hal itu disebabkan oleh teman atau keluarga telah membeli dahulu sepatu *Vans* tersebut di Mats Store.

3. Dalam tahap evaluasi alternatif dalam penelitian ini hal yang paling diperhatikan adalah jika responden tidak menemukan sepatu yang diinginkan berada di Mats Store maka responden akan mencari di tempat lainnya. Dari hasil wawancara 5 dari 12 responden tidak mempunyai tempat lainnya selain Mats Store.
4. Pengambilan keputusan mengenai waktu pembelian sepatu *Vans* di Mats Store sebagian besar responden menjawab ketika mempunyai uang yang cukup atau lebih karena sepatu *Vans* yang di jual di Mats Store rata-rata berkisar dari 600 ribu hingga 2 juta rupiah dan alasan terbesar Mats Store sebagai tempat pembelian utama sepatu *Vans* karena Mats Store sebagai penjualan resmi sepatu *Vans* di Semarang.

## 5.2 Implikasi Manajerial

Menurut Muhammad (2004:122) dalam mengantisipasi kondisi pasar dapat menggunakan *growth strategy* yaitu mengembangkan pasar yang telah dimiliki jika pangsa pasar yang ada masih luas. Hal yang harus menjadi perhatian adalah kepuasan konsumen pada pasca pengambilan keputusan untuk membeli produk yang kita tawarkan.

Dalam Sub bab sebelumnya telah diuraikan bahwa Mahasiswa atau seseorang yang berumur antara 21-25 tahun merupakan pembeli terbesar sepatu *Vans* di Mats Store dengan demikian Mats Store harus dapat memanfaatkan peluang ini dengan melakukan iklan atau kegiatan yang lebih menasar kepada

kalangan mahasiswa diharapkan dengan lebih melakukan iklan atau kegiatan yang lebih fokus ke mahasiswa (1) Nama Mats Store lebih terkenal lagi di kalangan anak kampus yang rata-rata pengguna sepatu Vans (2) Lebih banyak pembeli dari kalangan mahasiswa yang melakukan pembelian sepatu Vans di Mats Store

Dari jawaban responden yang telah membeli sepatu Vans di Mats Store semua responden mempunyai alasan membeli sepatu Vans karena ingin Menggunakan sepatu dengan model yang menarik, model sepatu yang menarik yang dimaksud disini adalah dari sisi bentuk sepatu, warna sepatu dan model sepatu, dalam hal ini Mats Store harus dapat meresponnya dengan menambah stock sepatu yang sesuai dengan keinginan konsumen atau sepatu Vans dengan model yang terlaris diharapkan dengan hal tersebut (1) Konsumen tidak menunggu sepatu Vans yang diinginkannya (2) Menjadi citra positif bagi Mats Store karena diharapkan konsumen puas dengan stock sepatu yang selalu tersedia

Dalam Sub bab sebelumnya telah diuraikan bahwa teman / kerabat merupakan sumber informasi terbesar. Konsekuensi dari kondisi tersebut Mats Store harus dapat menjaga hubungan baik dengan konsumen dengan demikian dimaksudkan untuk menciptakan WOM positif, konsumen Mats Store dapat menjadi pemasar yang baik, yaitu dengan (1) Merekomendasikan pada orang lain untuk membeli sepatu Vans di Mats Store (2) Berceria hal-hal yang positif tentang Mats Store. Selain itu, konsumen tersebut dapat diharapkan melakukan pembelian ulang di Mats Store.

Sebagian responden mengatakan mencari sepatu Vans melalui media *Online* karena praktis akan tetapi konsumen lebih tertarik datang ke toko yang menjual sepatu Vans secara langsung karena dapat mencoba sepatu tersebut secara langsung dengan demikian hal ini dapat menjadi peluang bagi Mats Store untuk melakukan iklan atau pemasarannya secara *Online* karena mempunyai keunggulan yaitu mempunyai toko secara fisik, hal ini dapat berpengaruh pada penjualan sepatu Vans di Mats store , yaitu (1) Konsumen lebih percaya dengan iklan yang dilakukan Mats Store melalui media *online* karena mempunyai toko penjualan secara langsung (2) Menjadi peluang yang sangat besar bagi Mats Store untuk menjual lebih banyak sepatu Vans melalui media *Online*

10 dari 12 responden menjawab membeli sepatu Vans di Mats Store ketika sudah mempunyai uang yang cukup atau lebih sehingga konsumen harus menunggu untuk mendapat produk sepatu yang diinginkannya, dalam hal ini Mats Store dapat mempunyai solusi dari hal tersebut yaitu dengan menyimpan sepatu yang diinginkan konsumen dengan jangka waktu tertentu dengan demikian konsekuensi dari hal tersebut adalah (1) Konsumen tidak merasa khawatir karena sepatu Vans yang diinginkannya telah kosong (2) Konsumen tidak harus menunggu hingga sepatu Vans yang diinginkannya tersedia kembali.

Dari jawaban yang telah di berikan seluruh responden tertarik membeli sepatu Vans di Mats Store karena Mats Store menjalin hubungan kerja sama dengan Pt Gagan selaku distributor resmi sepatu Vans di Indonesia dampak dari kerja sama tersebut konsumen menjadi percaya sepatu Vans yang dijual di Mats Store terjamin orisinalitasnya bukan barang tiruan hal tersebut berdampak pada

penjualan sepatu di Mats Store (1) Konsumen merasa puas dengan pelayanan Mats Store karena menjual produk sepatu Vans dengan terjamin orisinalitasnya (2) Menjadi citra positif bagi Mats Store di kemudian hari jika menjual sepatu dengan merek lainnya.

### 5.3 Saran

1. Mats Store sering melakukan acara *Gathering* atau kumpul bersama komunitas Vans yang bernama *Vanshead*, dengan melakukan acara kumpul bersama diharapkan dapat mempererat hubungan antara Mats Store dengan pelanggan setia Vans tersebut selain itu Mats Store dapat mempromosikan keluaran model sepatu terbaru Vans di acara tersebut.
2. Mats Store memberikan kartu member bagi yang telah melakukan pembelian di toko tersebut kartu member dapat berupa potongan harga atau diskon dengan hal tersebut diharapkan pelanggan yang telah membeli atau melakukan transaksi di toko Mats Store dapat melakukan pembelian ulang.