

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi potongan harga (*discount*) dan pemberian hadiah dalam upaya meningkatkan penjualan di Kancil Comp Kudus. Dari hasil penelitian sebelumnya, dapat diambil beberapa kesimpulan bahwa:

1. Penerapan strategi potongan harga (*discount*) dalam upaya meningkatkan penjualan di Kancil Comp Kudus. Strategi potongan harga yang diterapkan oleh Kancil Comp Kudus hanya berlaku untuk penjualan laptop. Kriteria potongan harga yang diberikan telah ditentukan. Syarat dan ketentuan untuk mendapatkan potongan harga yaitu potongan harga hanya diberikan kepada para konsumen atau *user* dengan syarat tertentu, potongan harga (*discount*) diberlakukan pada laptop yang harganya diatas Rp1,5 juta, semua jenis merk laptop pun mendapatkan potongan harga asalkan harganya diatas ketentuan tertentu, potongan harga ini diaplikasikan ketika masuk tahun ajaran baru dan setelah hari raya idul fitri, prosentase potongan harga yang diterima telah ditentukan. Dan untuk prosedur mendapatkan potongan harga maka para konsumen bisa datang langsung ke toko atau dengan layanan *pick up service*, untuk layanan ini potongan harga hanya berlaku jika masih dalam wilayah kota Kudus.
2. Penerapan pemberian hadiah dalam upaya untuk meningkatkan penjualan di Kancil Comp Kudus. Strategi pemberian hadiah yang dijalankan oleh Kancil Comp Kudus juga hanya berlaku pada layanan penjualan laptop. Kriteria hadiah yang akan diberikan telah ditentukan sebelumnya. Untuk syarat dan ketentuan mendapatkan hadiah yaitu: hadiah hanya berlaku bagi para konsumen (pemakai langsung), membeli laptop dengan harga 2 juta keatas, hadiah hanya akan didapat apabila *user* datang langsung ke toko Kancil Comp Kudus, waktu bisa mendapatkan hadiah terbatas yaitu bulan Januari dan bulan

Juni. Untuk prosedur mendapatkan hadiah maka user harus datang langsung ke toko Kancil Comp Kudus.

3. Efektifitas strategi potongan harga (*discount*) dan pemberian hadiah dalam meningkatkan penjualan di Kancil Comp Kudus bisa dikatakan efektif, seperti peningkatan penjualan laptop sebelum strategi potongan harga (*discount*) dan pemberian hadiah pada tahun 2014 total 327, kemudian tahun 2015 total 300, sedangkan pada saat strategi potongan harga (*discount*) dan pemberian hadiah diterapkan yaitu tahun 2016 mengalami kenaikan meskipun hanya sedikit total 311 laptop yang mampu dijual, mulai ada peningkatan lagi pada tahun 2017 total 329, dan pada tahun 2018 total 347. Strategi potongan harga (*discount*) dan pemberian hadiah yang dijalankan di Kancil Comp Kudus sudah menunjukkan peningkatan penjualannya. Tidak hanya penjualannya saja yang mengalami peningkatan tapi loyalitas para pelanggan dan juga minat beli konsumen pun mengalami peningkatan setiap tahunnya. Namun perlu adanya motivasi lebih untuk para karyawan agar toko Kancil Comp mengalami peningkatan penjualan yang signifikan.

B. Keterbatasan Penelitian

Walaupun sudah diupayakan semaksimal mungkin, tapi masih banyak ditemukan keterbatasan dalam penelitian ini. Keterbatasan penelitian tersebut meliputi:

1. Masih kecilnya objek penelitian, maksudnya luas penelitian masih kurang karena hanya meneliti toko Kancil Comp Kudus saja, sehingga kurang digeneralisasikan untuk toko laptop yang lain di Kabupaten/ kota lain di Indonesia.
2. Penelitian ini bersifat kualitatif, oleh karena itu diharapkan peneliti selanjutnya mampu menerapkan penelitian kuantitatif.

C. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan sebelumnya, maka peneliti mencoba untuk memberikan saran yang mungkin dapat berguna dalam mensukseskan toko Kancil Comp Kudus untuk meningkatkan penjualannya. Adapun saran yang diberikan yaitu:

1. Karena salah satu konsep pelaksanaan strategi potongan harga (*discount*) dan pemberian hadiah adalah untuk meningkatkan loyalitas pelanggan dan juga menarik minat beli konsumen, maka pihak Kancil Comp Kudus harus lebih menjaga kepercayaan dan lebih meningkatkan pelayanan kepada para pelanggan khususnya dan konsumen atau *user* pada umumnya. Agar mereka merasa aman dan juga nyaman melakukan transaksi di Kancil Comp Kudus.
2. Strategi potongan harga (*discount*) dan pemberian hadiah merupakan strategi dalam mempertahankan eksistensi Kancil Comp Kudus, maka dalam mensosialisasikan atau dalam memasarkan laptopnya tersebut harus lebih di tingkatkan lagi, agar para konsumen mengetahui potongan harga dan hadiah tersebut, sehingga apa yang menjadi tujuan dapat tercapai dengan baik.

D. Penutup

Alhamdulillah, segala puji syukur hanya milik Allah. Rasa syukur kepada Allah SWT yang telah mencurahkan rahmat, taufik serta hidayah-Nya kepada peneliti, sehingga dengan didasari niat dan kesungguhan peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa masih terdapat kekurangan dan kekhilafan dalam penelitian skripsi ini. Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun sangat peneliti harapkan dari semua pihak.

Akhir kata, terbesit suatu harapan semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca budiman pada umumnya dan khususnya bagi peneliti di masa yang akan datang. Amin Ya Robbal 'Alamin