

Pendapat khalayak terhadap penataan Sogo Department Store (Studi mengenai Tindakan pembelian yang tidak direncanakan pada Event Dirgahayu Jakarta 1992

Susy Desviantina, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20283398&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Promosi sangat penting artinya dalam kegiatan komunikasi pemasaran, khususnya usaha perdagangan eceran, untuk menarik sebanyak mungkin calon pembeli untuk berbelanja. Salah satu cara promosi SOGO Department Store adalah dengan melakukan penataan di dalam dan di luar department store. Sementara itu, banyak penelitian membuktikan bahwa keputusan untuk pembelian suatu barang justru dilakukan tanpa direncanakan terlebih dahulu dan dibuat ketika seseorang sudah berada di dalam toko. Kenyataan ini, bagi pemilik toko, menambah keyakinan bahwa penataan toko menjadi penting artinya. Oleh karena itu, peneliti menganggap perlu untuk melihat ada tidaknya keterkaitan antara penataan toko dan pembelian yang tidak direncanakan. Pendekatan yang digunakan adalah kuantitatif dengan didukung data kualitatif dari orang-orang kompeten di SOGO Department Store. Data dikumpulkan melalui survei di lapangan dan diperoleh melalui teknik wawancara berstruktur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penataan SOGO Department Store, pada event Dirgahayu Jakarta 1992, memang cukup berhasil menarik calon pembeli untuk berbelanja karena 69 orang dari 100 responden melakukan pembelian yang tidak direncanakan dan dari 69 orang tersebut, 46 orang diantaranya melakukan pembelian karena pengaruh penataan SOGO Department Store khususnya aspek suasana. Sedangkan sisanya yang 23 orang, membeli karena faktor promosi harga. Selain itu, dari 69 responden tersebut, golongan wanita merupakan pembelanja yang terbanyak yaitu sejumlah 50 orang dengan pembagian golongan pekerjaan terbesar adalah sebagai pegawai swasta yaitu 26 orang. Namun, walaupun pendapat positif dinyatakan khalayak pengunjung terhadap penataan SOGO Department Store, pada event Dirgahayu Jakarta, pendapat tersebut secara otomatis tidak mendorong khalayak melakukan tindakan pembelian yang tidak direncanakan. Ada beberapa alasan yang patut dipertimbangkan yaitu faktor harga dan motivasi manusia dalam berbelanja. Suatu hal yang patut dipertimbangkan SOGO Department Store, khususnya bagian promosi, adalah bahwa suatu promosi penataan toko akan lebih berhasil kalau didukung tidak hanya oleh tema promosi tetapi juga oleh display produk dan pengadaan suatu aktivitas atau atraksi tertentu yang menunjang tema promosi secara keseluruhan.