

BAB IV

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan dalam bab-bab sebelumnya, penulis akan menyimpulkan beberapa poin penting dari permasalahan yang telah diteliti dalam penulisan skripsi ini. Kesimpulan ini akan merangkum temuan-temuan utama dan memberikan gambaran yang jelas tentang hasil penelitian yang telah dilakukan, yaitu:

1. Faktor utama yang menyebabkan adanya pembeli yang melakukan pembatalan pembelian pada Rumah Jati 16 di Kota Jambi dikarenakan timbulnya perubahan referensi dan ekonomi yang menyebabkan 1 (satu) orang membatalkan pembelian karena ingin mengubah pesanan ke model yang lebih modern pada toko lain dan 6 (enam) orang pembeli membatalkan pesannya karena kondisi ekonomi dan keuangan yang menyebabkan dibatalkannya pembelian tersebut.
2. Upaya yang dilakukan oleh pemilik toko dalam menghadapi masalah ini adalah dengan adanya pengembalian dana secara penuh. Kebijakan pengembalian dana yang diterapkan di toko sangat membantu dalam menjaga kepuasan pembeli dan mengurangi potensi konflik. Meskipun ada risiko peningkatan stok barang, kebijakan ini menunjukkan komitmen toko untuk memberikan pelayanan terbaik dan menjaga kepercayaan pembeli. Dengan memahami pola pembatalan dan alasan di baliknya, toko dapat terus meningkatkan strategi pelayanan dan manajemen stok untuk menghadapi tantangan yang ada. Hal ini didukung juga oleh aturan hukum yang bersifat fakultatif yang mana aturan ini berlaku dan bisa berubah sesuai dengan kesepakatan para pihak tersebut.

B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dari uraian-uraian yang telah dipaparkan oleh penulis maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Menjalin komunikasi yang baik dengan pembeli dapat membantu mengurangi jumlah pembatalan pembelian. Dengan memahami kebutuhan dan preferensi pembeli sejak awal, pemilik toko dapat memberikan rekomendasi yang lebih tepat dan membantu pembeli membuat keputusan yang lebih baik. Selain itu, pemilik toko bisa menawarkan opsi untuk menukar barang atau memberikan diskon khusus jika pembeli ingin mengganti model furnitur.
2. Penjual dapat lebih memperhatikan mengenai pengelolaan stok barang dengan baik karena itu adalah kunci untuk mengatasi dampak dari pembatalan pembelian. Pemilik toko bisa mempertimbangkan untuk menjual barang yang dibatalkan sebagai stok promosi atau diskon. Selain itu, pemilik toko bisa bekerja sama dengan pengrajin untuk membuat barang yang lebih fleksibel dan sesuai dengan tren pasar, sehingga barang yang ada di stok tetap menarik bagi pembeli