BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Kesimpulan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penerapan *marketing mix* dalam meningkatkan volume penjualan pada industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat yaitu: a) produk, meliputi: menjaga kualitas produk, melakukan pelayanan/*service* yang baik, mengembangkan produk, b) harga, meliputi: harga diimbangi kualitas, dan sesuai dengan harga pasaran, c) tempat, meliputi: distribusi secara langsung dan tidak langsung yaitu konsumen bisa datang ke tempat/ *showroom* atau juga bisa menggunakan layanan pesan antar, d) promosi, meliputi: mengikuti pameran, menggunakan kartu nama, menambah mitra kerja, menggunakan media online.
2. Kendala- kendala dan solusi penerapan *marketing mix* dalam meningkatkan volume penjualan industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat yaitu: a) produk, meliputi: kendala pada cuaca musim hujan bahan baku telat, terjadi pemadaman/trobel pada listrik, b) harga, meliputi: terjadi kenaikan BBM, pada saat cuaca buruk bahan baku ikut naik, ada yang menjual produk sejenis dengan harga yang murah, c) tempat/distribusi, meliputi: distribusi secara langsung banyak yang menjual produk serupa dengan jarak yang berdekatan, distribusi

tidak langsung telat/ mengalami kerusakan pada saat pengiriman, d) promosi, meliputi: kalau pameran kadang terkendala biaya, kalau hanya menggunakan kartu nama masih kurang efektif karena kalah saing dengan yang menggunakan media sosial. Sedangkan solusi dalam menghadapi kendala-kendala tersebut yaitu meliputi: melakukan peremajaan/pengontrolan pada mesin, menyimpan bahan baku untuk cadangan,menambah mitra kerja, memperbaiki pengemasan/*packaging*, pemanfaatan teknologi untuk sarana promosi/penjualan, dan mengembangkan produk-produk.

B. Saran

1. Bagi pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat

   Penelitian ini diharapkan berguna bagi usaha industri kerajinan marmer sebagai bahan pengambilan keputusan di bidang manajemen pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan. penelitian yang saya lakukan di industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat tentang penerapan *marketing mix* dalam meningkatkan volume penjualan sudah baik, akan tetapi harus dipertahankan, kalau bisa ditingkatkan lagi.

2. Bagi Akademik

   Untuk bisa dijadikan refrensi dan informasi tentang penerapan strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat di kembangkan dan dilanjutkan melalui penelitian selanjutnya. Diharapkan dapat meneliti lebih dalam lagi mengenai strategi pemasaran yang dapat menambah wawasan mengenai teori tersebut.