

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan hasil produksi dan penjualan “Bakpia Maharani” Trenggalek, maka peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh “Bakpia Maharani” Trenggalek dalam meningkatkan hasil produksi dan penjualan antara lain sebagai berikut: (a) Produk: menjaga kualitas produk, mutu dan menggunakan bahan-bahan aman. (b) harga: harga produk yang dijual sesuai dengan kualitas barang yang dihasilkan. “Bakpia Maharani” menetapkan harga mulai dari isi 8 harga Rp 6500, isi 10 Rp 7500, isi 12 Rp 8500. (c) Promosi: strategi promosi yang dilakukan periklanan dengan menggunakan media seperti: Facebook, Whatsaap. (d) Distribusi: memberikan layanan pesan antar dengan menyediakan kendaraan khusus (pick up).
2. Kendala dan solusi Pada Strategi Pemasaran Home Industri Dalam Meningkatkan Hasil Produksi dan Penjualan Bakpia Maharani Desa. Gembleb, Kec. Pogalan, Kab Trenggalek.

a. Kendala dalam Strategi Pemasaran “Bakpia Maharani”

Adapun kendala dalam meningkatkan hasil produksi dan penjualan “Bakpia Maharani” yaitu, (1) Produk: ketika mendapat pesanan banyak produksi mengalami kegagalan dan produk kurang memuaskan hal

tersebut dapat menjadikan penjualan terbengkalai. (2) Harga: dalam strategi harga konsumen masih melakukan penawaran harga.(3) Promosi: promosi yang dilakukan belum seluruhnya masuk ke telinga orang (4) Distribusi: tempat dan saluran distribusi kurang efektif.

b. Solusi untuk menghadapi kendala dalam strategi pemasaran

Adapun solusi dalam menghadapi kendala dalam meningkatkan hasil produksi dan penjualan “Bakpia Maharani” yaitu, (1) Produk: mengadakan training terlebih dahulu bagi karyawan. Selain itu bakpia maharani membuat promo. Agar penjualan tetap berjalan. (2) harga: dengan menciptakan inovasi dengan memberikan varian isi sesuai dengan harga produksi yang dikeluarkan. (3) Promosi: meningkatkan pemanfaatan media sosial sehingga produk dapat menyebar luas dan memanfaatkan media elektronik. (4) distribusi: dengan membuka sebuah outlet dan juga bisa bekerja sama dengan toko oleh-oleh yang ada di Trenggalek. Guna untuk mempermudah konsumen untuk membeli produk dari “Bakpia Maharani”.

B. SARAN

1. Bagi Akademik

Dari hasil penelitian ini dapat bermanfaat dan menambah wawasan atau bisa dijadikan bahan referensi dan informasi tentang strategi pemasaran “4P” dalam meningkatkan hasil produksi dan penjualan.

2. Bagi Pengusaha “Bakpia Maharani”

Dari hasil penelitian ini diharapkan “Bakpia Maharani” dapat terus meningkatkan hasil produksi dan penjualan dengan menjaga kualitas produk agar tetap diterima oleh masyarakat.

3. Bagi Penelitian Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan bisa lebih mengembangkan tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan hasil produksi dan penjualan. Dapat dijadikan bahan referensi maupun kajian lanjutan yang berkaitan dengan permasalahan yang sama sehingga dapat menyempurnakan hasil penelitian yang sudah peneliti tulis.