

BAB VI

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian ini dan pembahasan maka dapat disimpulkan hasil-hasil penelitian sebagai berikut :

1. Penerapan strategi bauran pemasaran Toko Jesse Factory Tulungagung untuk meningkatkan omset penjualan, yaitu:
 - a. menyediakan produk yang dibutuhkan konsumen dari berbagai kalangan, dan tetap memperhatikan kualitas produk yang ditawarkan dengan melakukan quality control disetiap produk yang akan ditawarkan kepada konsumen.
 - b. memberikan harga yang terjangkau untuk semua kalangan dan sesuai dengan kualitas produk yang diberikan.
 - c. Melakukan promosi melalui sosial media yaitu Instagram, youtube, tiktok dan shopie.
 - d. Pemilihan tempat yang strategis yaitu dekat dengan jalan raya dan pusat keramaian. Selain itu menyediakan lahan parkir yang cukup luas sehingga menambah kenyamanan pelanggan untuk belanja.
 - e. memberikan pelayanan yang baik, yaitu dengan bersikap ramah, santun dan selalu tersenyum. Selain itu juga harus jujur, memiliki semangat kerja yang tinggi dan tahan banting, karena Ibu Valentine sebagai pemilik usaha selalu mengajarkan kepada karyawannya untuk bekerja keras.
 - f. Semua produk yang dipacking dengan rapi dan memberikan logo/label sehingga pembeli tahu bahwa itu adalah produk dari Toko Jesse Factory Tulungagung. Sedangkan untuk menambah kenyamanan konsumen, disetiap Toko Jesse Factory Tulungagung terdapat AC

- g. proses penyaluran barang, ketika barang datang akan di stok di Toko Jesse Factory Store Stasiun sebagai gudang. jika store cabang membutuhkan barang tersebut maka karyawan dari masing-masing store mengambilnya sendiri ke gudang store stasiun dengan menggunakan kendaraan pribadi. Sedangkan untuk proses pemesanan barang, konsumen dapat memesannya melalui DM Instagram di akun Instagram Toko Jesse Factory Tulungagung. dan khusus untuk Store Ngunut dan Store Campurdarat konsumen dapat memesannya melalui whatsapp masing-masing store.
2. Kendala dan solusi dalam penerapan strategi bauran pemasaran Toko Jesse Factory Tulungagung untuk meningkatkan omset penjualan, yaitu:
 - a. selera konsumen yang setiap saat berubah-ubah dan banyaknya produk baru dipasaran dengan harga murah namun memiliki kualitas yang buruk. Sehingga harus selalu menyediakan barang yang dibutuhkan berbagai kalangan dengan harga yang murah dan terjangkau namun memiliki kualitas barang yang baik.
 - b. Penetapan harga yang diberikan terlalu mahal dan kurang diterima oleh konsumen. sehingga harus menentukan harga produk yang wajar dan sesuai dengan kualitas yang diberikan.
 - c. beraneka macam aplikasi media sosial yang digunakan oleh masyarakat. Sehingga harus mengikuti perkembangan tehnologi yang semakin canggih sebagai media promosi agar dapat tersampai kepada konsumen.
 - d. jumlah pelanggan semakin banyak dan luas toko yang kurang memadai. Sehingga melakukan perluasan toko dengan membuka beberapa cabang toko yang tersebar dikota tulungagung
 - e. memilih/ merekrut karyawan baru yang akan dipekerjakan, karena setiap orang memiliki sifat yang berbeda-beda. Sehingga terdapat kriteria yang diterapkan dalam proses perekrutan karyawan.
 - f. Kondisi kemasan yang kurang rapi dan tidak menarik untuk ditawarkan. Sehingga sebelum produk ditawarkan kepada konsumen

dilakukan pengemasan ulang yang lebih rapi dan memberikan logo/label

- g. Belum adanya kendaraan untuk proses penyaluran barang kesetiap cabang toko. Sehingga apabila jika toko cabang membutuhkan barang tersebut maka karyawan dari masing-masing store mengambilnya sendiri ke gudang dengan menggunakan kendaraan pribadi

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian maka peneliti menyarankan sebagai berikut :

1. Bagi Akademis

Diharapkan penelitian ini bermanfaat bagi pengembangan ilmu, serta memperkaya perbendaharaan kepustakaan IAIN Tulungagung khususnya mengenai startegi bauran pemasaran 7P (*product, price, place, promotion, physical evidence, people, proses*) untuk meningkatkan volume penjualan.

2. Bagi Toko Jesse Factory Tulungagung

Penelitian ini diharapkan berguna bagi perusahaan sebagai sumbangan saran, pemikiran, informasi serta bahan masukan untuk strategi pemasaran yang lebih baik lagi khususnya mengenai bukti fisik agar dapat lebih menarik konsumen.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk dijadikan sebagai rujukan maupun kajian lanjutan yang berkaitan dengan strategi bauran pemasaran 7P dalam meningkatkan volume penjualan untuk menyempurnakan hasil penelitian yang sudah peneliti tulis.