

## BAB VI

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisa yang telah peneliti lakukan dengan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) dalam meningkatkan omzet penjualan Pabrik Roti Monasqu Desa Gilang Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung, maka simpulan yang dapat diambil adalah:

1. Strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) dalam meningkatkan omzet penjualan Pabrik Roti Monasqu Desa Gilang Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung
  - a. Produk, dalam kegiatan produksi Pabrik Roti Monasqu selalu berinovasi dalam mengembangkan produk serta menjaga kualitas produknya.
  - b. Harga, dalam menetapkan harga Pabrik Roti Monasqu memberikan harga yang murah dengan kualitas yang bagus.
  - c. Promosi, menggunakan *sales promotion* atau penjualan langsung melalui keikutsertaan beberapa *event*, melalui *sales freelance*, dan media sosial seperti *facebook*.
  - d. Tempat, Pabrik Roti Monasqu memiliki tempat yang cukup strategis, luas dan mudah dijangkau.
  - e. Orang, pada unsur orang atau sumber daya manusia Pabrik Roti Monasqu memberikan pelatihan bagi karyawan baru.

- f. Proses, Pabrik Roti Monasqu telah memberikan pelayanan yang baik dengan jasa pengiriman barang melalui *sales freelance* atau *delivery order*.
  - g. Tampilan Fisik, Pabrik Roti Monasqu memberikan area yang luas bagi para pelanggan untuk mengambil barangnya
2. Faktor penghambat dan pendukung penerapan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) dalam meningkatkan omzet penjualan Pabrik Roti Monasqu Desa Gilang Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung
- a. Produk : hambatan dalam strategi produksi yaitu tidak tersedianya mesin canggih pembuat roti sehingga memperlambat proses produksi. Untuk mengatasi hambatan tersebut yaitu menambah jumlah karyawan.
  - b. Harga : hambatan dalam strategi harga yaitu adanya anggapan dari masyarakat bahwa harga barang yang terlalu murah memiliki kualitas yang rendah. Adapun faktor pendukungnya yaitu memberikan harga yang murah dengan kualitas yang baik.
  - c. Promosi : hambatan dalam strategi promosi yaitu belum memanfaatkan perkembangan teknologi untuk memasarkan produknya. untuk mengatasi hambatan yang ada yaitu melakukan kegiatan promosi akan lebih memanfaatkan perkembangan teknologi untuk meningkatkan jumlah penjualannya.
  - d. Tempat : tidak ada hambatan yang dihadapi dari strategi tempat, karena konsumen sudah mengetahui tempat tersebut. Adapun faktor

pendukungnya yaitu dengan pemasangan plang atau petunjuk arah di pinggir jalan menuju pabrik.

- e. Orang : hambatan dalam strategi orang atau sumber daya manusia yaitu belum adanya kriteria perekrutan khusus. Untuk mengatasi hambatan tersebut yaitu memberikan pelatihan untuk meningkatkan kualitas para karyawan.
- f. Proses : salah satu hambatan dalam proses penyaluran produk yaitu adanya cuaca yang tidak menentu. Untuk mengatasi hambatan tersebut yaitu memberikan fasilitas berupa mobil perusahaan untuk digunakan oleh para *sales freelance* dalam memasarkan dan mengantarkan produk kepada para pelanggan
- g. Tampilan Fisik : belum ada toko atau tempat untuk pengambilan barang bagi para konsumennya. Karena pabrik tersebut digunakan untuk produksi sekaligus gudang tempat hasil produksinya. Untuk mengatasi hambatan tersebut yaitu dengan pendirian pabrik baru yang diharapkan baik kegiatan produksi maupun kegiatan distribusi barang dapat berjalan lebih tertata dan dapat meningkatkan target penjualan perusahaan.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian di atas, maka peneliti menyampaikan saran-saran yang bertujuan memberikan manfaat bagi pihak-pihak lain atas penelitian ini:

### **1. Bagi penelitian selanjutnya**

Bagi penelitian selanjutnya yang akan melakukan penelitian sejenis, diharapkan dapat melakukan penelitian dengan lebih baik dan dengan menggunakan variabel lain seperti kualitas pelayanan, kepuasan kerja, dan lain-lain.

### **2. Bagi Akademik**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah pengetahuan. Serta diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan referensi dan dokumentasi bagi pihak kampus sebagai bahan acuan penelitian yang akan datang terutama bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam khususnya jurusan Ekonomi Syariah.

### **3. Bagi pihak terkait**

Untuk Pabrik Roti Monasqu diharapkan kedepannya harus menggunakan alat-alat yang lebih canggih dan lebih meningkatkan keterampilan para karyawan dari segi kecepatan dan ketepatan dalam melayani pelanggan.