

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

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

1. Strategi pemasaran produk pada produk madu kelanceng dalam meningkatkan volume penjualan produk (Studi Kasus Peternakan Lebah Kelanceng “Azka Trigona” di Kabupaten Blitar) yaitu: mengutamakan kualitas produk, menjaga keaslian produk, menciptakan merek produk, menciptakan kemasan dan memberikan jaminan produk.
2. Strategi pemasaran harga pada produk madu kelanceng dalam meningkatkan volume penjualan produk (Studi Kasus Peternakan Lebah Kelanceng “Azka Trigona” di Kabupaten Blitar) yaitu : metode berbasis permintaan, dimana penentuan harga disesuaikan dengan produk yang dipasarkan. Penentuan harga disesuaikan dengan kemasan produk mulai dari 100ml s.d 1 liter, untuk harga mulai dari Rp 65.000 s.d Rp 600.000. Berbagai variasi kemasan yang ditawarkan berasal dari permintaan konsumen.
3. Strategi pemasaran promosi pada produk madu kelanceng dalam meningkatkan volume penjualan produk (Studi Kasus Peternakan Lebah Kelanceng “Azka Trigona” di Kabupaten Blitar) yaitu : pertama dengan melakukan *personal selling* (penjualan pribadi) secara langsung kepada

konsumen. Kedua dengan memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi produk. Akun media sosial yang digunakan berupa *youtube*, *facebook*, dan *whatsapp*. Dari ketiga media sosial yang paling difokuskan pada akun *facebook* karena memberikan peningkatan penjualan terhadap produk.

4. Strategi pemasaran tempat pada produk madu kelanceng dalam meningkatkan volume penjualan produk (Studi Kasus Peternakan Lebah Kelanceng “Azka Trigona” di Kabupaten Blitar) yaitu: pemilihan lokasi cukup strategis karena memiliki akses yang mudah dekat dengan pondok pesantren terkenal, hal ini mempermudah konsumen untuk mencari lokasi usahanya. Meskipun belum memiliki outlet khusus untuk penjualan, namun adanya reseller membantu meningkatkan penjualan sebagai solusi.

## **B. SARAN**

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian maka peneliti menyarankan sebagai berikut:

- 1) Bagi Akademisi

Diharapkan penelitian ini bermanfaat bagi pengembangan ilmu, serta memperkaya perbendaharaan kepustakaan IAIN Tulungagung khususnya mengenai analisis strategi pemasaran serta analisis SWOT.

- 2) Bagi Peternakan Lebah dan Kelanceng “Azka Trigona”

Penelitian ini diharapkan berguna bagi perusahaan sebagai sumbangan saran, pemikiran, informasi serta bahan masukan untuk strategi pemasaran yang diterapkan agar lebih baik lagi.

3) Bagi peneliti selanjutnya

Untuk dijadikan sebagai rujukan maupun kajian lanjutan yang berkaitan dengan analisis strategi pemasaran dengan menggunakan analisis SWOT untuk menyempurnakan hasil penelitian yang sudah peneliti tulis.

