

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian dan kajian di lapangan tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan dalam studi kasus “Jati Mulia Art and Furniture Desa Jatimulya Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung”. Terdapat beberapa topik yang dapat disimpulkan oleh peneliti.

Berikut paparan kesimpulan dari peneliti :

1. Strategi pemasaran yang ditempuh oleh Jatimulia art and furniture agar lebih dikenal dikalangan luas.
 - a. Untuk pertama kalinya Jati Mulia ini memasarkan barangnya hanya lewat mulut ke mulut saja, tetapi seiring kemajuan zaman Jati Mulia mulai memasarkan produknya melalui media sosial
 - b. Agar dikenal dikalangan luas Jati Mulia memasarkan produknya dengan memanfaatkan teknologi internet atau media sosial, seperti Instagram, Whatsapp, Facebook dll. Dengan begitu produk dari Jati Mulia lebih mudah untuk dilihat atau terkenal dikalangan luas.
2. Strategi pemasaran/perkembangan penjualan Jatimulia selama pandemi covid-19
 - a. Untuk penjualan produk Jati Mulia selama pandemi covid-19 pastinya mengalami penurunan, tetapi masih ada konsumen selama pandemi meskipun tidak sebanyak sebelum dampak pandemi covid-19.

3. Cara/strategi agar konsumen tidak mengalami kekecewaan setelah menggunakan produk dari Jatimulia.
 - a. Jati Mulia adalah perusahaan furniture dalam bentuk *custom*, jadi produk yang dihasilkan adalah sesuai pesanan konsumen, dengan begitu konsumen tidak akan mengalami kekecewaan. Jati Mulia Art and Furniture mengedepankan kepuasan konsumen, kualitas produk, dan kualitas pelayanan. Tujuannya yaitu agar konsumen tidak kecewa dan merasa puas akan hasil yang akan di pesan. Produk-produk Jati Mulia Art and Furniture memiliki kualitas yang bagus dan memiliki jumlah konsumen yang cukup banyak.

B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disimpulkan maka saran yang dapat penulis sampaikan sebagai berikut :

1. Bagi Akademis

Dari hasil penelitian ini dapat bermanfaat dan menambah wawasan atau bisa dijadikan bahan referensi dan informasi mengenai strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan.

2. Bagi Pengusaha Furniture

Dari hasil penelitian ini diharapkan Home Industri “Furniture” dapat menghadapi persaingan yang terjadi antara pengusaha furniture dan dan meningkatkan penjualan dengan tetap menjaga kualitas dan ciri khas produk agar diterima dimasyarakat.

3. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan bisa dijadikan tambahan, referensi sehingga peneliti selanjutnya dapat melakukan yang lebih baik, yang berkaitan dengan strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan. Hasil penelitian ini dapat dikembangkan dan diharapkan peneliti selanjutnya dapat melakukan penelitian dengan penelitian yang lebih mendalam