

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan mengenai Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Produk Pada Toko Cinta Bunda *Babyshop* Tulungagung, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran produk dalam meningkatkan omzet penjualan yang dilakukan oleh toko Cinta Bunda *BabyShop* mengutamakan kualitas barang, menambah variasi produk, menawarkan produk-produk terbaru, dan memberikan barang yang up to date.
2. Strategi harga yang diterapkan oleh toko Cinta Bunda *BabyShop* yaitu sesuai dengan kualitas barang yang diberikan, serta toko Cinta Bunda *BabyShop* juga memberikan potongan harga (diskon) serta memberikan doorprize kepada konsumen pada hari-hari tertentu.
3. Strategi promsoi yang diterapkan oleh toko Cinta Bunda *BabyShop* dengan mempromosikan barangnya melalui media sosial online maupun offline, membuat peta lokasi di google maps, serta melalui *mouth of mouth*.
4. Strategi tempat yang diterapkan oleh toko Cinta Bunda *BabyShop* untuk meningkatkan omzet penjualan yaitu memilih tempat yang sangat strategis dan sangat mudah dijangkau oleh konsumen. Tempat yang digunakan yaitu dekat dengan jalan raya, serta dekat juga dengan perkotaan. Dan tempat tersebut juga dekat dengan Rumah Sakit Umum

Daerah dan bersebelahan dengan SMA Katolik Tulungagung, dan akses jalan menuju lokasi juga bagus sehingga lokasi toko Cinta Bunda tersebut sudah cukup strategis.

5. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh toko Cinta Bunda guna meningkatkan omzet penjualansudah sesuai dengan etika bisnis islam dan sesuai dengan sifat Nabi Muhammad SAW saat berbisnis, yakni : *Siddiq, Tabligh, Amanah, Fathanah.*

B. Saran

Dari penarikan kesimpulan tersebut, maka penulis memberikan saran kepada beberapa pihak agar dapat memberikan manfaat diantaranya:

1. Bagi Lembaga

Bagi lembaga objek penelitian yaitu toko Cinta Bunda *BabyShop* untuk lebih meningkatkan kemampuan dalam menerapkan strategi pemasaran agar tetap menjadi toko pilihan masyarakat. Memperluas pemasaran dengan menggunakan media pemasaran yang memberikan jasa sebagai tempat untuk berjaul beli seperti Tokopedia, Bukalapak, JD Id sehingga akan memperluas jangkauan pemasaran produk. Seharusnya pihak toko Cinta Bunda *BabyShop* mencantumkan harga disetiap produk yang diposting, agar para konsumen lebih tertarik dengan harga yang ditawarkan. Mempertahankan hubungan baik dengan para konsumen dengan memberikan pelayanan yang baik dengan bersikap ramah kepada para konsumen agar mereka mendapat kesan baik.

2. Bagi Akademik

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah pengetahuan dan wawasan. Serta diharapkan dapat dijadikan sebagai tambahan referensi dan dokumentasi bagi pihak perpustakaan sebagai bahan acuan penelitian yang akan datang. Juga sebagai bahan untuk meningkatkan kualitas jurna dan juga karya ilmiah bagi semua mahasiswa.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai rujukan maupun kajian lanjutan yang berkaitan dengan permasalahan yang sama sehingga dapat menyempurnakan hasil penelitian yang sudah peneliti tulis.