

## BAB VI

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis penelitian yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan, sebagai berikut :

##### 1. Strategi pemasaran Usaha bordir kebaya bali metro embroidery

Menggunakan metode 4P (*Price, Product, Place, Promotion*) dalam memasarkan produknya. Adapun strategi dalam memasarkan produk menggunakan metode 4P (*Price, Product, Place, Promotion*) yaitu dengan memaksimalkan kualitas produk dari mulai jenis dan warna kain, keselarasan warna benang dengan kain. Memaksimalkan pelayanan dalam proses jual beli dengan cara mempermudah konsumen dengan adanya kecanggihan teknologi. Menciptakan motif-motif baru selama satu bulan bahkan satu minggu sesuai dengan permintaan konsumen.

Usaha bordir kebaya bali ini memilih lokasi pemasaran yang berada di Bali, karena konsumen berada di wilayah tersebut. Menentukan harga sesuai dengan harga pasaran. Memasarkan produk dengan cara melakukan promosi secara *offline* dan *online* untuk offline nya menggunakan jasa sales. Proses produksi kebaya Bali ini setiap harinya memproduksi kurang lebih 48 pcs, dengan menggunakan mesin komputer maka pengerjaan akan lebih cepat. Strategi

tersebut dapat meningkatkan volume penjualan sehingga mencapai tujuan perusahaan.

## 2. Faktor Internal Dan Faktor Eksternal

Faktor yang dapat mempengaruhi proses penjualan produk. Faktor tersebut dapat dianalisis menggunakan bauran pemasaran 4P (*Product, Price, Place, Promotion*) faktor internal usaha bordir kebaya khas bali metro embroidery ini yaitu untuk produk mengutamakan kualitas dan motif-motif yang beragam pelayanan proses pengiriman yang tepat waktu, menyediakan layanan pembelian secara *online* dan *offline*. Harga produk yang dipasarkan sesuai dengan harga yang ada dipasaran. Promosi yang diterapkan menggunakan jasa sales dan memanfaatkan kecanggihan teknologi. Lokasi distribusi yang berada di Bali akan memudahkan mendistribusikan barang.

Faktor eksternal usaha bordir kebaya khas bali metro embroidery ini yaitu produk memiliki pesaing bisnis yang bergerak dibidang yang sama dengan memproduksi kebaya bali. Harga yang naik turun di pasaran sangat mempengaruhi pendapatan yang didapatkan oleh perusahaan. Promosi pesaing bisnis yang lebih maksimal menjadi tantangan untuk usaha bordir kebaya bali metro embroidery ini untuk lebih meningkatkan promosi produk. Lokasi distribusai yang berada pada satu tempat akan menjadikan perebutan konsumen dalam menawarkan produk.

## B. Saran

Dari hasil temuan penelitian yang didapatkan, peneliti mengemukakan saran sebagai berikut:

### 1. Bagi Pemilik Usaha

Dari hasil penelitian diharapkan dalam proses pengemasan sebaiknya diberikan label, lebih merinci keluar masuknya produk, membukukan keuangan, dan lebih memaksimalkan kinerja karyawan.

### 2. Bagi Akademis

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan menambah wawasan tentang strategi pemasaran produk dalam meningkatkan penjualan dan faktor internal, faktor eksternal yang dapat mempengaruhi proses produksi serta pemasaran.

### 3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat lebih mengembangkan isi dari penelitian dan dapat menjadi bahan rujukan maupun kajian selanjutnya yang berkaitan dengan permasalahan yang sama