

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang dilakukan penulis di mini market Nusantara Mart Tengkur, dapat disimpulkan bahwa:

1. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Nusantara Mart Tengkur sesuai dengan teori bauran pemasaran, yang terdiri dari beberapa komponen, yaitu strategi produk, harga, tempat, dan promosi. Strategi produk yang digunakan di Nusantara Mart Tengkur diantaranya mengutamakan penjualan produk yang halal dan sudah ada izin edar dari BPOM, mengutamakan barang-barang kebutuhan pokok dengan harga terjangkau, dan penjualan barang yang diproduksi oleh warga NU. Strategi harga yang digunakan adalah menurunkan harga barang kebutuhan pokok dan menaikkan harga barang yang penjualannya lambat, strategi tempat yang digunakan adalah memilih tempat strategis yang ramai dan menghubungkan beberapa desa sekaligus. Sedangkan strategi promosi yang dilakukan adalah dengan mengadakan promosi harga pada akhir pekan dan akhir bulan untuk barang-barang kebutuhan pokok dan barang yang penjualannya lambat.
2. Penerapan strategi pemasaran di Nusantara Mart Tengkur berpengaruh terhadap volume penjualan produk, terutama saat diadakan promo

harga pada akhir pekan dan akhir bulan. Pada saat-saat tersebut volume penjualan cenderung meningkat.

3. Berdasarkan analisis terhadap kelebihan, kelemahan, peluang, dan ancaman Nusantara Mart Tenggur dengan menggunakan analisis SWOT dapat diketahui bahwa Nusantara Mart Tenggur perlu menerapkan beberapa strategi agar volume penjualan tetap meningkat. Diantara alternatif strategi yang bisa dilakukan adalah tetap mengutamakan penjualan produk yang halal dan berizin edar dari BPOM, meningkatkan kualitas pelayanan dan manajemen untuk meningkatkan kenyamanan dan kepuasan konsumen, tetap fokus pada target pasar yang dituju, memanfaatkan tempat yang strategis dan keanggotaan NU untuk promosi, serta terus mengembangkan pelayanan dan teknologi yang digunakan agar pelanggan tetap loyal berbelanja di Nusantara Mart Tenggur.

B. Saran

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

1. Bagi Pengelola Nusantara Mart Tenggur

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan pengelola Nusantara Mart Tenggur lebih meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen, memperbaiki manajemen, serta menerapkan beberapa alternatif strategi yang dipaparkan penulis pada analisis SWOT agar dapat terus berkembang, dan mampu bertahan di tengah persaingan yang ketat.

2. Bagi Masyarakat

Dengan adanya penelitian ini diharapkan bisa menambah wawasan dan pengetahuan masyarakat tentang strategi pemasaran di Nusantara Mart Tenggur, serta bisa dijadikan referensi untuk mengembangkan usaha yang akan atau sedang dijalankan agar dapat menemukan alternatif strategi yang tepat untuk mengembangkan dan menjaga keberlangsungan usaha.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk peneliti selanjutnya diharapkan dapat meneliti lebih rinci tentang strategi pemasaran yang digunakan di Nusantara Mart Tenggur, dan diharapkan bisa meneliti lebih dari satu tempat usaha agar dapat membandingkan serta mencari solusi terbaik atas permasalahan yang berkenaan dengan strategi pemasaran perusahaan yang bersangkutan.