

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Hasil temuan penelitian yang dianalisis dan dibahas pada bab sebelumnya bertujuan untuk mendapatkan jawaban dari fokus penelitian dalam bentuk jawaban berikut:

1. Bauran pemasaran *product* yang dilakukan pada UD. Jaya Abadi, yaitu dengan berupaya memberikan produk dengan mutu, kualitas yang baik kepada pelanggan. Usaha ini juga sangat memperhatikan aspek-aspek pada produk seperti klasifikasi, ciri khas serta atribut-atruiut dari produk yang meliputi merek, kualitas, pengemasan, dan jenis produk. Pada strategi produk dalam upaya peningkatan volume penjualan mereka selalu berusaha memberikan variasi dan keanekaragaman jenis produk, memperhatikan mutu dan kualitas bahan aku dan selanjutnya mereka selalu memperhatikan mutu dan kualitas dari produk. Ketersediaan produk yang dijual dalam hal ini ketersediaan ikan yang dicari oleh pembeli juga menjadi salah satu strategi dari produk.
2. Pada strategi *price*, UD. Jaya Abadi menggunakan metode penetapan harga *Demand Oriented Pricing* dengan tetap memperhitungkan biaya produksi dan lainnya. Jika, harga terlalu rendah dipasaran maka barang akan distok terlebih dahulu hingga harga pasar diperhitungkan telah sesuai. Potongan harga juga diberikan apabila ternyata terdapat kecacatan pada produk.

3. Bauran pemasaran *promotion*, pada pabrik UD. Jaya Abadi dilakukan dengan *personal selling* dan penaaaran produk dari mulut-kemulut. Meskipun menurut hasil waawncara tidak ada kendala dari promosi.
4. Dari segi bauran pemasaran *place* atau tempat, pada UD. Jaya Abadi pemilihan tepat sangat sesuai. Akses yang mudah dijangkau oleh pembeli dan kemudahan dalam meperoleh bahan aku produksi. Namun, dalam upaya menjangkau konsumen yang lebih luas mungkin perlu lokasi khusus untuk penjualan.
5. Mengenai masing-masing komponen bauran pemasaran 4p (*product, price, promotion, dan place*) menurut pemilik usaha strategi bauran pemasaran yang telah dilakukan selama ini telah mampu meningkatkan volume penjualan, yang dapat dilihat dari data penjualan yang naik turunnya cukup stabil. Strategi yang dilakukan pun juga mendapatkan respon yang baik dari konsumen dan pelanggan. UD. Jaya Abadi juga telah mampu melakukan analisis penjualan, dimana mereka dapat membaca kondisi pasar. Namun, dalam beberapa komponen bauran pemasaran tersebut memang perlu adanya perbaikan dan pemaksimalan, agar kegiatan perusahaan terutama penjualan dapat terus meningkat.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan-pembahasan yang telah diuraikan dalam penelitian ini, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Akademik

Semoga penelitian ini bermanfaat dan dapat dijadikan sebagai bahan referensi dan dokumentasi bahan acuan yang akan datang selain jurnal dan buku yang sudah ada.

2. Bagi Peneliti Berikutnya

Pada penelitian ini akan lebih baik jika menambah referensi serta penguasaan teori sehingga dapat mengulas semua sisi dari strategi bauran pemasaran dan pengembangan dari elemen strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan. Bagi peneliti berikutnya, penelitian ini dapat dijadikan salah satu referensi ataupun sumber informasi dan disarankan untuk meneliti terkait kajian yang sama sesuai dengan strategi bauran pemasaran ataupun strategi pemasaran lainnya dengan mengembangkan elemen strategi bauran pemasaran ataupun dengan analisis SWOT dengan judul yang berbeda.

3. Bagi Pabrik Pengolahan Ikan Beku “UD. Jaya Abadi”

Dalam upaya pemaksimalan pelaksanaan setiap elemen dari bauran pemasaran 4p perlu adanya pengemangan strategi yang digunakan dan pemaksimalan pelaksanaan strategi yang digunakan, yaitu:

- a. Mengingat saat ini adalah era digital serta untuk menjangkau pasar yang lebih luas promosi melalui media sosial dan sejenisnya juga perlu dilakukan dengan maksimal. Produk dari UD. Jaya Abadi ini memiliki pasar yang sangat potensial dan luas khususnya pasar dalam negeri, sehingga melakukan

promosi melalui media sosial dan sejenisnya akan mempermudah produk untuk dikenal oleh banyak orang.

- b. Pengembangan lokasi usaha masih perlu diupayakan dengan maksimal dalam upaya peningkatan penjualan. UD. Jaya Abadi dapat membuka toko *frozenseafood* sendiri dipusat kota untuk memudahkan memperoleh konsumen baru, sehingga penjualan dapat semakin meningkat.