

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwasannya Strategi Bauran Pemasaran Guna Meningkatkan Volume Penjualan yang diterapkan oleh BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan yakni, dengan memperhatikan target pasar maka BUMDesMa ini menyediakan produk kebutuhan masyarakat khususnya kalangan ibu rumah tangga, anak-anak, hingga siswa-siswi sekolah, dengan tetap memperhatikan kualitas produk dengan melakukan pengendalian mutu (*quality control*). Selain itu, BUMDesMa juga emberikan harga produk sesuai dengan kualitas dari barang yang ditawarkan.

Adapun di dalam memilih tempat yakni memilih lokasi yang sangat strategis yakni dikeramaian yakni dipinggir jalan raya, kawasan sekolah dan lapangan. Di dalam menerapkan strategi promosi dilakukan dengan memanfaatkan media sosial sesuai dengan perkembangan zaman diikuti dengan pemromosian melalui media cetak bagi masyarakat yang gagap teknologi.

Di samping itu di dalam menerapkan strategi Sumber Daya Manusia atau *people* sudah mampu memberikan pelayanan yang baik baik kepada konsumen yang dibuktikan dengan keramahan, kejujuran, kerja keras, telaten dan lain sebagainya. Proses penyaluran barang dari *suplyer* dari

langsung dipasarkan didalam BUMDesMa tanpa adanya proses penimbunan barang. Terkait dengan kegiatan pemesanan barang tersebut adalah barang yang telah *ready* oleh BUMDesMa yang kemudian dipasarkan melalui media online dengan proses penyaluran barang melalui COD, jasa pengiriman barang ataupun diambil langsung ke BUMDesMa sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Dapun dari segi bukti fisik diberikan dengan kenyamanan, kebersihan, pengemasan produk dengan baik, serta penambahan daya dukung lingkungan produk seperti AC dan WIFI.

Di samping keunggulan strategi pemasaran yang diterapkan oleh BUMDesMa tersebut tentunya tidak lepas dari yang namanya permasalahan. Adapun kendala dan Solusi yang dilakukan oleh BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan dalam melakukan strategi bauran pemasaran guna meningkatkan volume penjualannya yakni terkait dengan perkembangan produk yang sangat pesat sehingga mempengaruhi kualitas dan selera konsumen sehingga pihak BUMDesMa harus selektif dan memperketat *quality control*. Penyesuaian harga produk dengan kualitas. Sehingga solusi yang diterapkan oleh BUMDesMa yakni dengan menetapkan harga secara wajar sesuai dengan kualitas yang diberikan. Jumlah produk yang semakin banyak, lokasi display yang tidak memadai sehingga melakukan renovasi penambahan rak-rak displas agar dapat memberikan ruang baru pada barang-barang yang disediakan.

Selain itu, dengan pesatnya perkembangan teknologi sehingga pemromosian difokuskan kepada pegawai yang menguasai teknologi serta menghadapi masyarakat yang gptek dilakukan pemromosian melalui media cetak. Terkait dengan strategi *people* dalam pemilihan kandidat yang sangat banyak sehingga dibuat *job spesification* dan kendala terkait totalitas kerja yang mudah menutun sehingga diberikan arahan serta motifasi agar meningkatkan semangat kerjanya.

Adapun kendala dalam strategi proses penyaluran barang dari *suplyer* ke BUMDesMa memakan waktu cukup lama terkait dengan jarak. Sehingga memilih *suplyer* yang lebih dekat dengan tetap memperhatikan kualitas. Dan yang terakhir terkait dengan kondisi kemasan barang yang tidak menarik konsumen bahkan tidak layak. Sehingga perlu mengganti kemasan yang lebih menarik dengan menambah atribut label dan lainnya yang menjadi ciri khas dari BUMDesMa.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian amak peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Akademis

Dengan penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai perbendaharaan bagi UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung terkait dengan strategi bauran pemasaran 7P guna meningkatkan volume penjualan.

2. Bagi BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan

Dengan penelitian ini diharapkan akan mampu dijadikan sebagai saran, tambahan informasi, bahan masukan guna untuk meningkatkan strategi bauran pemasaran yang lebih baik kedepannya sehingga mampu meningkatkan penjualan dan mempertahankan minat konsumennya.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dengan penelitian ini diharapkan dapat menjadikan peneliti selanjutnya untuk mengkaji lebih dalam terkait dengan strategi bauran pemasaran yang diterapkan Oleh BUMDesMa guna untuk memperoleh kebaharuan kedepannya.