

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan beberapa hal, sebagaimana berikut ini:

1. Strategi pemasaran konveksi tas Endier untuk meningkatkan volume penjualan yaitu dengan menerapkan strategi bauran pemasaran yang meliputi, a) produk: menjaga kualitas produk yang dihasilkan, b) harga: memberikan harga yang murah agar pelanggan tetap berlangganan, c) tempat: lokasi usaha di rumah, letaknya strategis di pinggir jalan, pendistribusian produk diantar sendiri dan melalui kantor pos untuk pengiriman luar pulau, d) promosi: melalui mulut ke mulut, menawarkan produk langsung ke konsumen (tatap muka), setelah pandemi beralih media promosi online *whatsapp* dan *facebook*.
2. Kendala dan solusi konveksi tas Endier dalam menerapkan strategi pemasarannya: a) produk: kesulitan mencari bahan baku di masa pandemi *covid-19* dan kesalahan hitung saat *packing*, solusinya membeli bahan langsung ke Surabaya dan mengganti jumlah produk yang kurang, b) harga: persaingan ketat, solusinya memberikan harga murah dan memanfaatkan bahan yang tersisa dari pembuatan tas lainnya, c) tempat: lokasi di desa jauh dari keramaian tidak banyak orang melihatnya, solusinya menjaga hubungan baik dengan tetangga sekitar maupun dengan

pelanggan, membuat citra yang baik di mata konsumen agar terkesan berkualitas dan bisa merekomendasikan konveksi ini dilain waktu, d) promosi: kesulitan promosi langsung di masa pandemi *covid-19*, solusinya beralih menggunakan media sosial. Meskipun dalam menggunakan media sosial masih kurang mahir dan hanya menguasai aplikasi *whatsapp* serta *facebook*, tapi konveksi tas Endier sudah berani mencoba untuk beralih media promosi.

B. Saran

1. Bagi Akademik

Diharapkan penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi dan bisa menjadi kontribusi perbendaharaan di perpustakaan IAIN Tulungagung.

2. Bagi Konveksi Tas Endier

Untuk konveksi tas Endier diharapkan mampu meningkatkan kemampuan SDM yang dimiliki serta dapat memanfaatkan media jualan *online* yaitu *e-commerce* seperti shopee, toko pedia, dll.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya dengan bahasan tema yang sama yaitu strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan diharapkan dapat menambah bahasan yang mungkin belum di bahas dalam penelitian ini. Dan juga diharapkan dapat digunakan referensi untuk peneliti selanjutnya sehingga dapat bermanfaat.