

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab V dari hasil penelitian yang penulis lakukan mengenai Penerapan Strategi Bauran Pemasaran 4P Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Sego Babat Mbakyu Cabang Tulungagung maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penerapan strategi bauran pemasaran yang dilakukan oleh Sego Babat Mbakyu Cabang Tulungagung terdapat sistem pemasaran yang menggabungkan beberapa unsur yaitu bauran pemasaran 4P (*product, price, place, dan promotion*) yang mana tujuh unsur tersebut sudah diterapkan dan dilakukan dengan baik di Sego Babat Mbakyu Cabang Tulungagung. Produk yang berkualitas dan bervariasi, penetapan harga yang sesuai pendapatan perkapita masyarakat dimana cukup *affordable*, tempat yang strategis dipusat kota, media promosi yang variatif seperti *Tik Tok, Instagram, facebook, Whatsapp*, karyawan yang terampil dan ramah, bukti fisik yang memadai serta proses pendistribusian barang dan produk yang fleksibel dan praktis.
2. Kendala yang dihadapi oleh Sego Babat Mbakyu Cabang Tulungagung dalam penerapan strategi bauran pemasaran 4P untuk meningkatkan volume penjualan dapat dikategorikan menjadi dua yaitu: a) Kendala Internal yang meliputi kurangnya kemampuan dan pengetahuan untuk melakukan promosi melalui media sosial, terbatasnya ketersediaan produk

dan bahan baku yang tidakimbang dengan jumlah pesanan, kesulitan dalam membangun kepercayaan konsumen. b) Kendala Eksternal yang meliputi adanya banyak pesaing dan adanya pengambilan foto produk dari pihak lain.

3. Solusi untuk mengatasi kendala yang dihadapi dalam kegiatan penerapan strategi bauran pemasaran 4P untuk meningkatkan volume penjualan pada Sego Babat Mbakyu Cabang Tulungagung yaitu: a) Solusi Kendala Internal meliputi lebih dalam bagaimana cara melakukan promosi yang baik dengan mencari informasi melalui buku, youtube, mengikuti workshop dan seminar serta merekrut pegawai yang memiliki ketrampilan marketing dan editing desain promosi yang profesional, menerapkan sistem pre order kepada konsumen yang akan melakukan pemesanan dan lebih memperbanyak jumlah produk yang mereka sediakan, selalu menghadirkan testimoni, *review*, dan *update* kepada konsumen. b) Solusi Kendala Eksternal meliputi memberikan yang terbaik bagi konsumen seperti menghadirkan promo-promo produk menarik, memberikan pelayanan yang baik serta menghadirkan produk dengan kualitas terbaik dan *uptodate* agar konsumen tidak pernah merasa bosan dan kecewa, selalu menyisipkan logo dan *tagline* dari brand pada setiap desain foto dan video produk yang diposting pada sosial media.

B. Saran

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bauran pemasaran yang dilakukan oleh pemilik Sego Babat Mbakyu Cabang Tulungagung sehingga

membuat banyak konsumen yang melakukan pembelian ulang di Sego Babat Mbakyu Cabang Tulungagung. Berdasarkan kesimpulan diatas dapat diajukan beberapa saran yang diungkapkan oleh penulis antara lain:

1. Bagi Sego Babat Mbakyu Cabang Tulungagung

Sebaiknya lebih meningkatkan dan mengencarkan promosi yang menarik agar lebih efektif dalam menghadapi persaingan, karena semakin berkembangnya zaman serta kemajuan teknologi banyak muncul restoran dengan konsep sejenis baru menggunakan sistem dan kapital yang lebih besar serta modern. Selain itu di harapkan untuk pihak Sego Babat Mbakyu untuk melakukan pembukaan gerai di perbagai wilayah supaya brand Sego Babat Mbakyu lebih dikenal secara nasioanal dan dekat dihati masyarakat serta lebih fokus terhadap pembukuan keuangan seperti sistem perusahaan frenchise f&b yang gerainya menjamur diamana-mana, agar mengetahui berapa pemasukan dan pengeluaran serta keuntungan setiap bulannya. Tidak hanya itu seharusnya juga lebih ditingkatkan lagi perihal melakukan optimalisasi ataupun pembagian tugas secara terstruktur kepada karyawan agar lebih terarah dan lebih optimal dalam melayani konsumen.

2. Bagi Akademis

Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan referensi bagi UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung dan untuk menambah literasi keilmuan di bidang manajemen pemasaran.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai rujukan maupun kajian lanjutan yang berkaitan dengan permasalahan serta objek penelitian yang berbeda dengan menggunakan studi komparatif sehingga dapat menyempurnakan hasil penelitian yang sudah penulis teliti.