

## BAB VI

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Kesimpulan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Penerapan *Marketing Mix* yang dilakukan oleh CV Surya Jaya Tulungagung dalam meningkatkan volume penjualan yaitu dengan menerapkan harga yang standar, menciptakan produk yang mempunyai dua jenis, melakukan promosi dengan menggunakan sales dan juga tempat yang strategis.
2. Kendala yang dialami CV Surya Jaya Tulungagung dalam menerapkan *Marketing Mix* dalam meningkatkan volume penjualan dibagi menjadi dua yaitu, kendala internal yang meliputi (a)kurangnya Sumber Daya Manusia, (b) alat produksi yang masih manual, (c) keterbatasan lahan. Sedangkan yang kedua yaitu kendala eksternal yang meliputi : (a)kenaikan harga bahan baku, (b) adanya piutang dagang, (c) meningkatnya pesaing baru.
3. Solusi yang dilakukan CV Surya Jaya Tulungagung dalam mengatasi kendala *Marketing Mix* dalam meningkatkan volume penjualan terkait dengan kendala internal yang meliputi : (a) menambah jumlah Sumber Daya Manusia, (b) mengganti alat yang lebih canggih, (c) penambahan luas bangunan. Sedangkan solusi dalam mengatasi kendala eksternal: (a) mengurangi jumlah laba yang diperoleh (b) memberikan toleransi max 3 kali pengiriman (c) dengan menciptakan merek produk yang baru.

**B. Saran**

1. Menerapkan promosi yang lebih baik lagi dengan tujuan menarik lebih banyak konsumen atau distributor dalam pembelian Mie Sohun pada CV Surya Jaya Tulungagung
2. Perlu pengawasan terkait bagian produksi karena ini menyangkut produk yang dihasilkan yang akan mempengaruhi volume penjualan.
3. Menyediakan tempat limbah supaya tidak meresahkan masyarakat sekitar