

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi bauran pemasaran yang diterapkan yaitu jika dilihat dari segi produk selalu mengembangkan produknya dengan inovatif dengan melakukan inovasi rasa dan kemasan dan mempertahankan kualitas produknya hingga sampai ke tangan konsumen dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas, rutin melakukan pengecekan produk, dari segi harga juga harga yang ditetapkan cukup terjangkau dan juga sudah dikemas dengan berbagai ukuran kemasan sehingga bisa disesuaikan dengan isi kantong sehingga bisa dijangkau oleh semua kalangan. Harga yang ditetapkan juga sudah sesuai dengan harga yang ada di pasaran, dan dari segi tempat juga selalu memperluas pemasaran dengan mendistribusikan produk ke tempat lain yang mudah dijangkau seperti pusat oleh-oleh, tempat wisata, swalayan, dan supermarket, dan dari segi promosi juga rajin melakukan promosi baik promosi *offline* maupun promosi *online*.
2. Peran strategi bauran pemasaran untuk meningkatkan penjualan di *home industry* keripik tempe A-Syifa yaitu dengan melakukan pengembangan strategi bauran pemasaran yang sudah ada supaya lebih optimal dalam meningkatkan penjualan produk, hal tersebut dibuktikan dengan data yang menunjukkan bahwa pada tahun 2019 rata-rata omset per tahun sebesar Rp.316.000.000 dan pada tahun 2020 dikarenakan adanya pandemi rata-rata omset penjualan mengalami penurunan menjadi Rp.291.600.000. Dengan

adanya pandemi juga membuat perusahaan berfikir untuk melakukan perbaikan serta mengembangkan strategi bauran pemasaran yang sudah ada, buktinya pada awal tahun 2021 rata-rata omset per tahunnya naik menjadi Rp.417.600.000 dan pada tahun 2022 rata-rata omset penjualan juga mengalami kenaikan yang cukup tinggi yaitu menjadi Rp.622.080.000. Hal tersebut terjadi tidak lepas dari penerapan strategi bauran pemasaran yang sudah dijalankan dan juga selalu melakukan pengembangan strategi pemasaran yang sudah ada agar lebih baik lagi sehingga penjualannya terus meningkat.

B. Saran

Setelah peneliti menemukan hasil penelitian dari pembahasan, maka peneliti perlu menyampaikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi *home industry* keripik tempe A-Syifa tetap melakukan strategi bauran pemasaran sesuai dengan yang telah dijalankan dan mengembangkan lagi strategi-strategi bauran pemasaran lainnya, dan juga tetap menjaga hubungan baik dengan konsumen. Peneliti berharap *home industry* keripik tempe A-Syifa lebih mengoptimalkan lagi pemasaran di media sosialnya yaitu *e-commerce* seperti shopee, Tokopedia, dan *marketplace* lainnya.
2. Bagi peneliti selanjutnya dengan tema yang sama yaitu strategi bauran pemasaran untuk meningkatkan penjualan diharapkan dapat menambah bahasan yang mungkin belum dibahas dalam penelitian ini, dan juga diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan referensi untuk penelitian selanjutnya sehingga dapat bermanfaat.