

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang diterapkan Toko *Spare part* Hartono Motor yaitu menggunakan strategi promosi dengan metode publisitas yaitu metode seperti melakukan promosi dengan cara melalui media sosial seperti *facebook*, *youtube*, *whatsapp*. Pada saat ini istilah strategi sudah digunakan oleh semua jenis organisasi dan ide-ide pokok yang terdapat dalam pengertian semula tetap dipertahankan hanya saja aplikasinya disesuaikan dengan jenis organisasi yang menerapkannya. Sementara itu, strategi dapat dipahami sebagai suatu garis besar haluan dalam bertindak untuk mencapai sasaran yang telah ditentukan. Hal tersebut dilakukan karena sangat efektif untuk pemasar dalam berkomunikasi mengenai produknya. Sehingga produk-produk tersebut akan lebih cepat dikenal banyak masyarakat.
2. Strategi pemasaran yang diterapkan Toko *Spare part* Hartono Motor dalam meningkatkan volume penjualan menggunakan strategi bauran pemasaran yaitu : Product (produk), Toko *Spare part* Hartono Motor telah berusaha memberikan kualitas produk-produk mereka dengan baik dan dengan menawarkan harga yang miring dan sesuai dengan kualitas produknya ini sehingga mampu menarik minat masyarakat dalam melakukan pembelian; Price (harga), dalam menetapkan suatu harga produk di Toko *Spare part* motor tidak jauh dengan harga produk yang dimiliki oleh saingan bisnisnya yang berkisar antara 15 % - 25%, hal ini telah sesuai dengan salah satu prinsip ekonomi islam berdasarkan ayat alquran yaitu keadilan dan keseimbangan dalam berniaga;

Promotion (promosi), lokasi Toko *Spare part* Hartono Motor ini sudah sangat strategis yaitu berada di pinggir jalan raya dekat dengan empat penjuruk dan sangat mudah dijangkau oleh masyarakat; dan Place (tempat/saluran distribusi)

B. Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian ini, maka peneliti menyarankan sebagai berikut:

1. Pemilik Toko

Diharapkan kepada pemilik toko dapat mengembangkan strategi tersebut, bukan hanya mengandalkan yang sudah ada. Hal ini menjadi pusat dari keberhasilan toko tersebut, apabila sistem pemasarannya tidak dikembangkan dengan baik maka, akan berakibat tidak baik untuk kemajuan toko.

2. Karyawan/ Karyawati

Sebaiknya karyawan/i yang ada di toko *Spare part* Hartono Motor lebih aktif dalam menawarkan barang dagangannya, supaya yang datang tidak hanya pelanggan tetap saja, melainkan pelanggan baru yang belum mengetahui keistimewaan dari toko *Spare part* Hartono Motor. Adanya pelanggan baru juga berpengaruh baik bagi kemajuan toko, karena pelanggan baru yang nantinya akan menjadi pelanggan tetap.

3. Peneliti

Untuk penelitian ini diharapkan dapat dilanjutkan oleh peneliti lain dengan obyek dan sudut pandang yang berbeda sehingga dapat memperkaya hasanah kajian manajemen sumber daya manusia.

