

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Strategi pemasaran yang diterapkan di Seblak Incezz dalam menjalankan usahanya yaitu menggunakan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) 4P yaitu : Produk (*Product*), Harga (*Price*), Tempat (*Place*), Promosi (*Promotion*). Pada produk Seblak Incezz mempunyai kualitas yang sangat baik untuk pemilihan bahan baku dan mempunyai kemasan yang sangat menarik. Harga yang di terapkan relative murah dan standar untuk kalangan anak-anak pelajar dan kalangan masyarakat sekitar. Tempat cukup strategis memudahkan konsumen untuk mencari lokasi Seblak Incezz tersebut. Dalam hal promosi di Seblak Incezz ini lebih sering memposting gambar produk pada sosial media seperti WhatsApp, Instagram, dan Facebook melalui group-group.
2. Strategi pemasaran yang diterapkan di Seblak Incezz untuk meningkatkan volume penjualan yaitu dengan cara menggunakan jasa endors selebgram untuk menarik daya minat beli konsumen agar lebih dikenal seluruh masyarakat, dan masyarakat mempunyai rasa ingin tahu yang besar akhirnya memutuskan untuk mencoba produk tersebut. Seblak Incezz ini juga memposting melalui group-group Facebook daerah Kediri dan Luar Kediri, agar Seblak Incezz lebih dikenal oleh masyarakat sekitarnya. Tidak hanya di Kediri saja tapi luar daerah Kediri juga. Terkadang Seblak Incezz ini juga membuat diskon atau promo agar minat pelanggan untuk membeli

jadi lebih besar, dan akhirnya terjadinya penjualan. Strategi packaging sebelum pandemi Covid-19 menggunakan sterofom berubah menjadi kotak plastik yang biasa disebut dengan tinwall, akhirnya Seblak Incezz lebih banyak diminati oleh kalangan konsumen.

## **B. Saran**

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

1. Lebih meningkatkan promosi baik secara *offline* atau *konvensional* serta juga memanfaatkan media online atau internet untuk menjangkau konsumen yang seluas-luasnya, seperti *website* online, dan jejaring sosial lainnya. Semakin banyak media yang digunakan semakin banyak pula jaringan untuk menarik calon pembeli.
2. Pemasar juga harus lebih aktif dalam mencari informasi-informasi pasar dengan melakukan riset pasar karena produk seblak merupakan produk baru agar lebih dikenal oleh para konsumen.