

## **BAB VI PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan oleh peneliti, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi bauran pemasaran 4P yang digunakan oleh Sibien Cemeti dalam meningkatkan penjualan UMKM sudah efektif dan dapat meningkatkan penjualan produk. Strategi bauran pemasaran tersebut antara lain: Pertama, Sibien Cemeti membuat produk yang sesuai dengan permintaan konsumen mulai dari bentuk, warna, dan panjangnya, selain itu juga menggunakan bahan baru yang berkualitas dan menggunakan pakem/ standar produksi milik Sibien Cemeti. Kedua, Sibien Cemeti menetapkan harga berdasarkan tingkat kesulitan pengerjaan, selain itu ada biaya tambahan apabila pembeli memiliki *request* tambahan seperti penambahan tulisan pada pecut. Ketiga, promosi Sibien Cemeti dilakukan melalui 2 cara, yaitu media sosial dan relasi, akan tetapi lebih gencar menggunakan saran strategi promosi melalui media sosial yaitu facebook, instagram, dan terutama tiktok. Selain itu, Sibien Cemeti juga memberikan promo menarik bagi pembeli pecutnya selama periode perayaan ulang tahun dari Pak Tukiman. Keempat, Sibien Cemeti mendistribusikan barang atau produk pesanan konsumen atau pelanggan dengan dua cara, yang pertama secara langsung yaitu pemesan mengambil barang pesanan dirumah, dan yang kedua dilakukan dengan mengirimkan barang atau produk pesanan pelanggan melalui jasa pengiriman.

2. Penerapan strategi bauran pemasaran yang dilakukan oleh UMKM Sibien Cemeti dalam meningkatkan penjualannya yaitu dilakukan dengan memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Pertama, untuk kemampuan penjual Sibien Cemeti memiliki beberapa hal yang menarik pembeli mulai dari harga pecut yang murah, kualitas produk yang terjamin, dan belum pernah ada komplain atas cacat produk dari pembeli. Kedua yaitu faktor kondisi pasar, Sibien Cemeti melihat adanya peluang melalui promosi di tiktok untuk menjangkau pasar di luar Kediri, selain itu juga banyak permintaan untuk pecut dengan harga murah, Sibien Cemeti akhirnya mulai membuat pecut pemula dengan harga Rp 200.000,00 yang sampai saat ini sangat banyak peminatnya. Ketiga, untuk modal dari Sibien Cemeti dulunya sangatlah kecil sehingga butuh beberapa tahun untuk usaha ini agar dapat berkembang, akan tetapi sekarang ini Sibien Cemeti sudah berkembang hingga memiliki 9 karyawan yang membantu usahanya. Keempat yaitu kondisi organisasi usaha, Sibien Cemeti telah berdiri selama 6 tahun dan tentu saja usaha ini telah stabil, selain itu Sibien Cemeti terus mengalami peningkatan penjualan di setiap tahunnya hingga saat ini. Kelima, faktor lain yang dilakukan Sibien Cemeti adalah pemberian potongan harga atau bonus/hadiah yang langsung meningkatkan penjualan dari Sibien Cemeti.

## **B. Saran**

1. Bagi pengusaha perlu senantiasa berinovasi agar tetap bertahan dalam keadaan dan kondisi apapun, selalu menjaga kualitas bahan, terus

meningkatkan kualitas pelayanan terhadap pelanggan ataupun konsumen agar dapat menjaga angka penjualan stabil.

2. Dengan potensi pasar yang cukup besar perlu dilakukan penelitian lebih khususnya terhadap efektifitas media sosial dalam pemasaran secara lebih detail agar pelaku usaha dapat melihat sebagai pertimbangan dalam dinamika menjalankan usaha.
3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan untuk menelaah lebih banyak referensi yang terkait. Peneliti menyadari bahwa masih banyak terdapat kelemahan dan kekurangan dalam pembahasan skripsi ini. Maka dari itu, penulis berharap agar suatu saat penelitian ini dapat dikembangkan lagi dengan cakupan yang lebih spesifik dan terperinci.