

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah disampaikan dari bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut

1. Toko Durian Ibu Umi menerapkan strategi pemasaran yang biasa disebut dengan bauran pemasaran atau marketing mix dalam meningkatkan penjualan yaitu produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*) dan promosi (*promotion*). Produk durian di Toko Durian Ibu Umi tersedia setiap saat, pilihan jenis durian beragam dan adanya garansi untuk beberapa jenis durian. Lokasi Toko Durian Ibu Umi juga cukup strategis meskipun cukup jauh dari pusat kota namun akses untuk mencapai lokasi mudah, terdapat area parkir dan area makan durian. Harga yang ditawarkan beragam sesuai jenis durian, mulai dari Rp. 20.000 hingga Rp. 1.000.000. Promosi yang dilakukan dilakukan dengan promosi langsung, publisitas melalui sosial media dan dari mulut ke mulut. Promosi yang dilakukan dari mulut ke mulut merupakan promosi yang paling kuat dirasakan oleh Toko Durian Ibu Umi.
2. Peran strategi pemasaran yang dilakukan oleh Toko Durian Ibu Umi dalam meningkatkan penjualan cukup efektif untuk meningkatkan volume penjualan, terbukti dengan meningkatnya volume penjualan setiap tahun. Pada tahun 2019 terjadi peningkatan penjualan sebesar 3% tahun 2020 meningkat sebesar 4%, tahun 2021 meningkat sebesar 5%

dan pada tahun 2022 meningkat sebesar 7%. Hal tersebut tidak terlepas dari strategi pemasaran dan faktor-faktor penjualan yang diterapkan

B. Saran

Berkaitan dengan penelitian diatas, penulis memberikan saran yang diharapkan dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi Toko Durian Ibu Umi, yaitu:

1. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, saran dari penulis untuk kemajuan Toko Durian Ibu Umi salah satunya untuk merekrut karyawan. Dengan adanya karyawan dapat membantu Ibu Umi dalam mengelola toko. Selain itu membentuk struktur organisasi agar tupoksi dapat terlaksana dengan baik dan maksimal, sehingga pekerjaan dapat berjalan dengan lancar dan terselesaikan dengan baik.
2. Menciptakan inovasi baru atau produk turunan dari buah durian, sehingga semakin banyak varian produk dari buah durian yang disediakan oleh Toko Durian Ibu Umi. Misalnya pancake durian, es degan durian, dll, sehingga konsumen semakin tertarik untuk datang ke Toko Durian Ibu Umi
3. Pembuatan sertifikasi halal untuk produk-produk turunan durian yang diproduksi.
4. Mengaktifkan social media *Instagram*, *facebook* dan social media lainnya untuk membuat branding toko.