

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang sudah dilaksanakn oleh peneliti, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut ini:

1. Strategi *Marketing Mix* Klinik Paradise Parisudha menggunakan unsur 7P guna menarik minat konsumen secara maksimal. Strategi *marketing mix* yang berhasil dijalankan dan membantu menarik minat beli konsumen oleh Klinik Paradise Parisudha yaitu terdapat lima unsur, yaitu produk, tempat, promosi, SDM, dan proses. Sedangkan dari lima unsur tersebut yang memiliki kontribusi paling tinggi dalam menarik daya beli konsumen ialah pada unsur produk karena kualitas yang memuaskan, tampilannya menarik dan adanya inovasi dengan membuat variasi produk baru. Dua unsur strategi *marketing mix* pada Klinik Paradise Parisudha yang belum berhasil dijalankan maksimal ialah unsur harga dan bukti fisik. Dimana kedua unsur tersebut masih belum dapat menarik minat beli konsumen yang mana artinya masih belum dapat juga menjadi alasan untuk konsumen melakukan pembelian. Untuk unsur harga dan bukti fisik dikatakan belum maksimal karena daya saing dengan kompetitor yang lain tidak jauh berbeda. Terdapat juga beberapa faktor lain seperti kurangnya perhatian terhadap pelanggan lama, tidak adanya *display* produk, pembayarannya masih terbatas pada satu jenis bank saja dan harga masih tergolong mahal oleh beberapa konsumen.
2. Klinik Paradise Parisudha menerapkan strategi untuk meningkatkan volume penjualan produk lewat penerapan strategi *marketing mix* yaitu pada unsur

produk untuk meningkatkan volume penjualan. Dari peningkatan volume penjualan ditandai dengan adanya pelanggan yang terus bertambah dan laba yang terus meningkat pada tahun 2020-2023. Hal tersebut yang menunjukkan bahwa perusahaan terus mengalami pertumbuhan dan volume penjualan Klinik Paradise Parisudha mengalami peningkatan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian maka peneliti memberikan saran sebagai berikut ini:

1. Bagi akademik

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan serta dapat dijadikan sebagai bahan referensi dan informasi tentang strategi *marketing mix* dalam meningkatkan volume penjualan.

2. Bagi Klinik Paradise Parisudha

Peneliti berharap dari hasil penelitian ini, Klinik Paradise Parisudha dapat menerapkan strategi *marketing mix* yang lebih baik lagi pada perusahaannya sebagai salah satu upaya dalam meningkatkan volume penjualan sehingga dapat memaksimalkan keberlangsungan usahanya. Hal tersebut dapat dilakukan dengan cara membuat member untuk pelanggan dan memberikan voucher diskon untuk pengguna member yang sering melakukan pembelian, menyediakan pembayaran lewat QRIS agar konsumen bisa langsung *scan barcode*, lewat *mobile banking* yang dimiliki tidak terbatas pada satu jenis bank saja, serta memajang display produk di

meja kaca agar dapat terlihat oleh konsumen guna menambah daya tarik beli.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Peneliti berharap agar penelitian berikutnya dapat melakukan studi lebih lanjut pada strategi *marketing mix* dan kaitannya dengan faktor-faktor yang lain seperti keputusan pembelian, kepuasan pelanggan, dan loyalitas. Hal ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang lebih kaya dan mendalam terhadap pemahaman tentang strategi *marketing mix* pada suatu perusahaan.