

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

1. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa setiap elemen bauran pemasaran (*marketing mix*) yang meliputi produk, harga, tempat, dan promosi memiliki peran penting dalam meningkatkan volume penjualan pada Roti Bakar Royal. Dari aspek promosi (*promotion*), Roti Bakar Royal menggunakan media promosi sederhana seperti *Google Maps*, *banner*, dan promosi secara langsunguntuk memperkenalkan produk kepada masyarakat. Dengan demikian, keempat elemen bauran pemasaran tersebut memiliki peran yang saling mendukung dalam meningkatkan volume penjualan Roti Bakar Royal
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan strategi bauran pemasaran (4P) di Roti Bakar Royal terbukti efektif dalam meningkatkan volume penjualan. Inovasi produk yang konsisten dan kualitas rasa yang terjaga berhasil meningkatkan kepuasan serta loyalitas pelanggan. Penerapan strategi harga berbasis biaya (*cost-based pricing*) memungkinkan perusahaan menjaga keseimbangan antara biaya produksi dan daya beli konsumen, sehingga tetap kompetitif di pasar. Strategi distribusi melalui layanan *delivery order* dan platform digital terbukti efisien dalam memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan meskipun lokasi outlet kurang strategis.

## B. SARAN

1. Penelitian ini diharapkan bisa menjadi sumber referensi tambahan dalam memajukan ilmu pengetahuan di bidang manajemen pemasaran, terutama mengenai peran strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan penjualan. Karena itu, para peneliti di masa depan disarankan untuk melanjutkan penelitian dengan menambahkan variabel lain seperti loyalitas pelanggan, kualitas layanan, atau strategi pemasaran digital, agar hasil penelitian lebih komprehensif dan sesuai dengan perkembangan dunia bisnis saat ini.
2. Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi acuan dalam merancang dan menerapkan strategi pemasaran yang efektif. Para pengusaha perlu memperhatikan keseimbangan antara kualitas barang, harga, cara mendistribusikan, dan iklan agar bisa meningkatkan daya saing serta penjualan secara berkelanjutan. Selain itu, penggunaan media digital dan layanan pengantar barang juga perlu terus ditingkatkan untuk memperluas pasar.
3. Peneliti berharap penelitian ini bisa menjadi acuan dan sumber informasi terkini yang bermanfaat dalam penerapan strategi bauran pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan