

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi pemasaran 7P dalam meningkatkan volume penjualan pada UD. Malinda Jaya Desa Ngreco Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Implementasi strategi pemasaran 7P pada UD. Malinda Jaya telah diterapkan dengan cukup baik melalui unsur *product, price, place, promotion, people, process*, dan *physical evidence*. Pada aspek produk, UD. Malinda Jaya menyediakan berbagai jenis kedelai impor dan lokal dengan kualitas yang baik serta variasi produk yang lengkap. Dari segi harga, UD. Malinda Jaya memberikan harga yang kompetitif dan potongan harga bagi pembelian partai besar. Lokasi usaha yang strategis memudahkan distribusi kepada pelanggan. Promosi dilakukan melalui *Whatsapp*, komunikasi dari mulut ke mulut, serta pemberian diskon dan piutang. Selain itu, pelayanan yang ramah, proses pembelian yang mudah, dan fasilitas usaha yang memadai menjadi nilai tambah dalam menarik minat konsumen. UD. Malinda Jaya menerapkan strategi pemasaran 7P dengan menyediakan produk berkualitas, harga yang adil, pelayanan yang baik, promosi yang jujur, serta fasilitas yang memadai. Hal ini sesuai dengan *QS. Asy-Syu'ara* ayat 181 yang

menekankan kejujuran, keadilan, dan tidak merugikan konsumen dalam berbisnis.

2. Implementasi strategi pemasaran 7P terbukti mampu meningkatkan volume penjualan kedelai pada UD. Malinda Jaya. Hal tersebut dapat dilihat dari peningkatan volume penjualan setiap tahunnya, yaitu dari 280.871 kg pada tahun 2021 menjadi 604.238 kg pada tahun 2025. Peningkatan volume penjualan dipengaruhi oleh kualitas dan variasi produk yang lengkap, harga yang bersaing, pelayanan yang baik, kemudahan distribusi, serta hubungan yang baik dengan pelanggan. Dengan demikian strategi pemasaran 7P yang diterapkan mampu meningkatkan kepuasan dan loyalitas konsumen sehingga berdampak positif terhadap perkembangan usaha UD. Malinda Jaya. Volume penjualan UD. Malinda Jaya meningkat karena kualitas produk yang baik, pelayanan yang memuaskan, harga yang adil, dan kepercayaan pelanggan. Sesuai *QS. Al-Muthaffifin* ayat 1–3, perusahaan menjalankan transaksi secara jujur, amanah, dan menghindari kecurangan. Dengan demikian, peningkatan penjualan tidak hanya menghasilkan keuntungan, tetapi juga keberkahan usaha.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi UD. Malinda Jaya

UD. Malinda Jaya diharapkan dapat terus mempertahankan kualitas produk dan pelayanan kepada pelanggan agar loyalitas konsumen tetap terjaga. Selain itu, usaha ini juga perlu meningkatkan promosi digital melalui media sosial yang lebih luas seperti Facebook, Instagram, atau *Whatsapp* Business agar jangkauan pemasaran semakin berkembang. Penataan toko dan kebersihan area usaha juga perlu lebih diperhatikan agar memberikan kenyamanan yang lebih baik bagi pelanggan.

2. Bagi Penelitian Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian mengenai strategi pemasaran dengan menggunakan metode penelitian yang lebih luas, baik secara kualitatif maupun kuantitatif. Penelitian selanjutnya juga dapat menambahkan variabel lain yang mempengaruhi volume penjualan seperti loyalitas pelanggan, kualitas pelayanan, kepuasan konsumen, maupun pemasaran digital. Selain itu, penelitian selanjutnya diharapkan dapat dilakukan pada bidang usaha yang berbeda sehingga dapat memberikan perbandingan mengenai implementasi strategi pemasaran 7P dalam berbagai jenis usaha dan memperkaya kajian ilmu manajemen pemasaran.