

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi pemasaran yang digunakan mencakup pengembangan produk secara terus-menerus dengan memperkenalkan variasi baru sambil menjaga mutu produk hingga sampai kepada konsumen. Penggunaan produk impor seperti produk obat Ivermectin Korea, Intermectin Super Hollad, Ivomec Super, LS Zoetis, vaksin Coryza zoetis, Diftosec, ILT Ceker, yang berkualitas tinggi dan pengecekan produk secara berkala juga menjadi bagian dari proses ini. Mengenai harga, produk ditawarkan dengan harga yang wajar dan dalam kemasan kecil seperti Seal nipple Rp. 750 yang termurah dan stepto kemasan 127g dari yang semula kemasan 5kg agar sesuai dengan kemampuan keuangan berbagai kalangan, sehingga bisa didapatkan oleh semua orang. Harga yang ditawarkan juga sejalan dengan harga yang berlaku di pasar. Selain itu, perusahaan terus memperluas jangkauan pemasaran dengan mendistribusikan produk ke lokasi-lokasi baru. Dalam hal promosi, perusahaan aktif menjalankan berbagai kegiatan promosi, baik secara langsung maupun melalui platform *online* walaupun hanya menggunakan *WhatsApp* saja dan belum menggunakan yang lainnya.
2. Peran dari strategi bauran pemasaran untuk meningkatkan penjualan *di Poultry Shop* Hewan Sehat dilakukan dengan mengembangkan strategi bauran pemasaran yang ada agar lebih efektif dalam meningkatkan penjualan produk. Hal ini terlihat dari data yang menunjukkan bahwa pada tahun 2021, rata-rata omzet tahunan mencapai Rp. 113.540.000, sementara pada tahun 2022, akibat

pandemi, omzet rata-rata mengalami peningkatan menjadi Rp. 128.780.000. Dampak dari pandemi juga mendorong perusahaan untuk berfikir tentang perbaikan dan pengembangan strategi bauran pemasaran yang telah ada. Contohnya, pada awal tahun 2023, omzet tahunan meningkat lagi menjadi Rp. 250.000.000, dan pada tahun 2025, omzet penjualan mengalami pertumbuhan yang signifikan, mencapai Rp. 388.750.250. Semua ini tidak terlepas dari penerapan strategi bauran pemasaran yang telah dijalankan dan usaha untuk terus mengembangkan strategi pemasaran yang ada agar semakin baik, sehingga penjualannya dapat terus meningkat.

B. Saran

Setelah peneliti mendapatkan hasil penelitian dari pembahasan, maka peneliti perlu menyampaikan saran sebagai berikut:

1. Bagi *Poultry Shop* Hewan Sehat, penting untuk tetap menerapkan strategi pemasaran yang ada serta mengembangkan strategi pemasaran baru, dan terus menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan. Peneliti berharap agar *Poultry Shop* Hewan Sehat dapat lebih memaksimalkan penggunaan media sosial untuk pemasaran, terutama di platform *e-commerce* seperti Shopee, Tokopedia, dan *marketplace* lainnya.
2. Bagi peneliti yang akan datang dengan topik sejenis, yaitu tentang cara-cara pemasaran untuk mendorong penjualan, diharapkan dapat menambahkan isu-isu yang mungkin belum dicakup dalam kajian ini. Selain itu, diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi rujukan tambahan bagi penelitian mendatang agar lebih bermanfaat.