

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang diterapkan *Home* Industri Gapura dalam menjual produk Dodol Prol Tape Gapura pada masa pandemi *covid-19* dengan menggunakan tiga elemen strategi pemasaran meliputi: pertama, segmentasi pasar yaitu *Home* Industri Gapura menentukan lokasi baru sebagai sasaran utama penjualan produknya, lokasi tersebut ialah swalayan dan minimarket. Kedua, pasar sasaran, penjualan produk Dodol Prol Tape Gapura yaitu kepada konsumen yang berada di swalayan dan minimarket, sebab lokasi tersebut dampak *covid-19* nya rendah. Ketiga, posisi pasar yaitu *Home* Industri Gapura dalam menarik minat konsumen membuat produk yang berkualitas tinggi dan memiliki ciri khas rasa peme tape yang lembut dan gurih, serta selektif dalam pemilihan bahan baku yang digunakan dalam proses produksi.
2. Strategi pemasaran yang diterapkan *Home* Industri Gapura dalam mempertahankan penjualan Produk dodol Prol Tape Gapura pada masa pandemi *covid-19* adalah dengan mengembangkan strategi *marketing mix* yang terdiri dari empat unsur meliputi: pertama, strategi produk yaitu *Home* Industri Gapura menjaga cita rasa, kualitas, dan mutu pada produk, serta memberikan informasi yang jelas dalam menjamin kehalalan produk. Kedua, strategi harga yaitu harga produk menyesuaikan kualitas pada produk, dan dalam menentukan

tinggi rendahnya harga produk, perusahaan memperhatikan kemampuan daya beli konsumen. Ketiga, Strategi Lokasi/distribusi yaitu *Home* Industri Gapura menjaga kebersihan lokasi pengolahan untuk menjaga kualitas produk. Pendistribusian penjualan produk sebelum masa pandemi *covid-19* yaitu ke pusat oleh-oleh, swalayan, minimarket, dan tempat pariwisata. Pada masa pandemi *covid-19* pendistribusian produk hanya di swalayan, minimarket, dan Luar Negara yaitu Hongkong, Taiwan, dan Turki. Keempat, strategi promosi yaitu *Home* Industri Gapura lebih aktif mencari lokasi-lokasi baru yang terkena dampak *covid-19* nya rendah untuk menjual produknya serta perusahaan juga tetap menjaga hubungan baik dengan konsumen yang sudah bekerjasama sebelumnya.

B. Saran

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

1. Bagi Akademik

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan serta dapat dijadikan sebagai bahan referensi dan informasi tentang Strategi pemasaran dalam mempertahankan penjualan produk Dodol Prol Tape Gapura pada masa pandemi *covid-19*.

2. Bagi *Home* Industri Gapura

Peneliti berharap dari hasil penelitian ini, *Home* Industri Gapura dapat memaksimalkan penjualan produknya. Terkait kendala yang dihadapi perusahaan mengenai keterbatasan modal, *Home* Industri Gapura diharapkan

lebih aktif mencari informasi, karena pada masa pandemi ini banyak sekali bantuan dari Pemerintah untuk UMKM yang terkena dampak *covid-19*.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan referensi maupun kajian lanjutan, yang berkaitan dengan permasalahan yang sama. Kemudian disarankan untuk menambah referensi yang lebih banyak lagi sehingga memberikan hasil penelitian yang lebih maksimal.