

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisis strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan volume penjualan pada usaha Mie Ayam dan Bakso Lik No, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Penerapan strategi pemasaran di Usaha Mie Ayam dan Bakso Lik No sejauh ini adalah sebagai berikut:
 - a. Mengedepankan kualitas produk mulai dari bahan baku hingga bahan jadi yang disajikan kepada konsumen. *Upgrade* kemasan *takeaway* yang lebih praktis dan mudah dibawa.
 - b. Menetapkan harga dipertimbangkan dari lokasi usaha yang berada di jalur wisata dan dekat dengan pemukiman warga serta menghitung perkiraan pendapatan laba kurang lebih 30% yang diikuti dengan memperhatikan harga pesaing.
 - c. Lokasi usaha strategis. Saluran distribusi yang diberlakukan yaitu jenjang saluran (0) dimana penjualan dilakukan secara langsung dari penjual ke konsumen akhir.
 - d. Promosi yang dilakukan masih menjalankan *personal selling* dan belum memanfaatkan iklan pada platform seperti media sosial.

2) Berdasarkan tanggapan dan harapan konsumen yang kemudian di analisis ke dalam diagram kartesius, menunjukkan indikator-indikator yang terbagi ke dalam 4 kuadran sebagai berikut:

a. Kuadran A

Indikator variasi produk perlu diprioritaskan dalam peningkatan peformanya karena konsumen memiliki kepentingan yang tinggi namun kinerjanya masih rendah.

b. Kuadran B

Indikator kualitas produk, rasa produk sangat memuaskan, produk dalam kondisi baru, tingkat kematangan sesuai keinginan konsumen harga lebih murah dibanding pesaing, dan lokasi strategis dengan penilaian kinerja dan kepentingan tinggi sehingga mencapai kepuasan.

c. Kuadran C

Indikator potongan harga, promosi *word of mouth*, iklan media sosial, lokasi usaha terjaga kebersihannya, lahan parkir yang disediakan cukup luas, layanan pesan antar dinilai kinerja dan kepentingan konsumen rendah.

d. Kuadran D

Indikator penampilan produk, pengemasan produk dan benner yang terlihat jelas menunjukkan kepentingan konsumen rendah namun pelaksanaan atau kinerja tinggi sehingga dinilai berlebihan.

3) Strategi pemasaran yang sebaiknya dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan yaitu dengan melakukan perbaikan penerapan strategi pemasaran

dilihat dari indikator yang berada pada kuadran A dan kuadran C diagram kartesius.

5.2 Saran

Berdasarkan simpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan, berikut dirumuskan saran-saran yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan :

- 1) Memperbaiki pelaksanaan dari indikator-indikator yang berada di kuadran A dan kuadran C pada diagram kartesius sebagai berikut :
 - a. Menambah varian menu
 - b. Adanya potongan harga yang ditawarkan
 - c. Promosi melalui mulut ke mulut (*word of mouth*)
 - d. Iklan media sosial
 - e. Lokasi usaha terjaga kebersihannya
 - f. Lahan parkir yang disediakan cukup luas
 - g. Layanan pesan antar
- 2) Mempertahankan kuadran B yang dinilai konsumen sudah memuaskan, serta mempertimbangkan pada kuadran D dinilai berlebihan karena kepentingan konsumen rendah namun kinerja tinggi. Oleh sebab itu, untuk pelaksanaannya perlu disesuaikan dengan kepentingan konsumen agar dapat mengefisiensikan sumber daya yang dikeluarkan.