

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

- 1 Tanggapan dan harapan yang diberikan oleh konsumen merupakan tanggapan dan harapan terhadap penerapan *marketing mix* pada *Thriftshop* Bekas Cinta. Karena *Thriftshop* Bekas Cinta pasarnya langsung kepada konsumen akhir. Pada indikator Kemudahan memperoleh produk dan pelayanan pengantaran produk berada pada kriteria kurang baik. Setelah dianalisis menggunakan diagram kartesius, yang berada pada kuadran I.
- 2 Kesesuaian penerapan *marketing mix* pada *Thriftshop* Bekas Cinta mendapatkan kriteria baik dengan kesesuaian sebesar 81.19 % dan tingkat kesenjangannya sebesar 18.81 %.
- 3 Upaya-upaya yang dapat dilakukan dalam meningkatkan volume penjualan yaitu dengan meningkatkan indikator yang belum baik seperti memperluas jaringan kerja sama dengan agen ball segel, untuk lebih mempermudah dalam memperoleh stok produk sehingga penjual tidak lagi kesulitan dalam hal persediaan produk. Indikator selanjutnya yaitu mengenai pelayanan pengantaran produk, dalam pelayanan pendistribusian produk kepada konsumen sebaiknya dilakukan evaluasi, dan *voting* untuk mengetahui

jasa ekspedisi mana yang digunakan paling efektif dan efisien dalam hal waktu dan harga.

5.2 Saran – Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka penulis menyarankan beberapa hal yang dapat dilakukan oleh *thriftshop* Bekas Cinta sebagai berikut :

- 1 Disarankan bagi peneliti selanjutnya dapat melakukan penelitian mendalam mengenai *thrifting* serta dapat memberikan informasi yang lebih detail terkait dengan topik yang diangkat, agar khalayak sasaran lebih mendapat informasi lebih detail.
- 2 Peneliti menyarankan bagi peneliti selanjutnya diharapkan melakukan penelitian dengan metode yang berbeda.
- 3 Kepada *thriftshop* Bekas Cinta agar dapat :
 1. Dari indikator yang dikategorikan kurang baik maka harus ditingkatkan kembali agar sesuai dengan harapan atau kepentingan konsumen yaitu dengan meningkatkan kemudahan penjual dalam memperoleh produk dan meningkatkan pelayanan pengantaran produk. Salah satu bentuk yang dapat dilakukannya sebagai berikut.
 - a. Memperluas atau mencari jaringan kerja sama dengan agen ball segel tangan pertama yang baru seperti ke gudang ball Pasar Senen Jakarta untuk mempermudah dalam mendapatkan *supply* produk.
 - b. Menjalinkan kerja sama dengan pihak ekspedisi kemudian mempercepat waktu pengemasan produk sehingga pendistribusian produk lebih cepat dan tepat tanpa mengurangi keamanan dan kualitas produk.

2. Kemudian indikator yang harus dipertahankan seperti lokasi mudah dijangkau, pemberian potongan harga, keaktifan penyebaran informasi, dan bonus bagi pelanggan dapat ditingkatkan kembali agar menjadi sangat baik. Salah satu contoh yang dapat dilakukannya sebagai berikut.
 - a. Memanfaatkan peta atau GPS untuk memandu pelanggan mengakses toko dengan lebih baik.
 - b. Memberikan potongan atau diskon kepada pelanggan yang loyal sebagai bentuk apresiasi apabila membeli paket borongan.
 - c. Dapat memanfaatkan sosial media sebagai katalog produk dan membuat konten *tips – tips* menarik lainnya seperti merawat produk, *mix and match* pakaian, dan hal lainnya yang bermanfaat bagi konsumen.
 - d. Memberikan bonus atau kejutan spesial kepada pelanggan yang melakukan pembelian besar atau berulang.
 - e. Lebih aktif kembali mempromosikan melalui sosial media tidak hanya di instagram saja, seperti tiktok, dan facebook,
3. Kemudian untuk indikator lainnya sudah sangat baik, namun pelaksanaannya harus disesuaikan kembali sesuai dengan apa yang dibutuhkan konsumen *thriftshop* Bekas Cinta.