

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan peneliti pada bab sebelumnya terkait strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada Yuki Mart kota Gunungsitoli, adapun yang menjadi kesimpulan yang diberikan oleh peneliti yaitu sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran adalah rencana jangka panjang yang dirancang oleh perusahaan untuk mencapai tujuan pemasaran. Strategi pemasaran yang diterapkan Yuki Mart dalam meningkatkan penjualan ada tiga jenis yaitu penetapan harga, perencanaan produk, dan sstem distribusi. Ketiga strategi pemasaran yang telah diterapkan oleh Yuki Mart ini, masih kurang tepat dan maksimal yang ditandai dengan penurunan penjualan pada produk di Yuki Mart setiap bulannya.
2. Kendala yang dihadapi Yuki Mart dalam menerapkan strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan, yaitu keterbatasan ketersediaan produk dari pihak distributor, naik turunnya harga produk yang diberikan oleh distributor, dan masalah keterlambatan pengiriman produk dari pihak distrbutor.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka peneliti memberikan saran yang baik dan bersifat membangun dalam meningkatkan dan memberikan kemajuan yang pesat di Yuki Mart Kota Gunungsitoli, berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan:

- a. Kepada pemilik usaha

Peneliti sarankan agar pemilik atau penerus usaha Yuki Mart dapat memaksimalkan penerapan strategi pemasaran yang tepat dan akurat dalam

meningkatkan penjualan. Karena penggunaan strategi pemasaran yang tepat akan berpengaruh dalam pengembangan usaha dan peningkatan penjualan usaha.

- b. Peneliti juga menyarankan agar Yuki Mart kota Gunungsitoli lebih memperhatikan hal-hal berikut ini, seperti ketersediaan produk, harga produk, sistem distribusi produk, tempat yang dibuat bersih dan nyaman, area parkir yang diluaskan lagi, dan meningkatkan pelayanan yang lebih ramah kepada pelanggan.