

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai analisis strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan volume penjualan industri kripik sale sakhi di desa marga mulya, yang menggunakan pendekatan kualitatif maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Kripik sale sakhi sudah menerapkan strategi pemasaran atau marketing mix sudah maksimal, dalam produk memiliki ciri khas yang mampu menarik minat konsumen, dan untuk harga yang terjangkau tidak membuat rugi dan mampu memberikan keuntungan lebih baik dari pada harga yang tinggi kualitas produk yang tidak menarik. Tempat kripik sale sakhi juga berperan tersendiri yaitu penuntun posisi jualan yang strategis. Promosi yang memanfaatkan media social sebagai tempat untuk memasarkan produknya.
2. Untuk dalam penjualan tidak ada kendala hanya dalam produksinya masih kurang untuk produk pisangnya maka pemilik saat ini mencari beberapa sluplayer agar memenuhi kebutuhan karena jika kebutuhan tidak tercukupi mempengaruhi dalam penjualannya.

B. Saran

Berdasarkan pada hasil dan pemaparan yang telah diuraikan yang berkaitan dengan strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan volume penjualan, maka peneliti memberikan beberapa saran. Hal ini dimaksudkan sebagai kritik konstruktif yang diliat dilapangan. Apapun saran-saran yang dapat penulis berikan antara lain:

1. Industry rumah tangga kripik sale sakhi sudah baik tapi untuk pembukuannya lebih di pahami lagi agar semua pembuakan tercatat dan tersimpan dengan baik.
2. Kepada pemilik industri rumah tangga untuk media sosial yang di gunakan lebih aktif lagi agar dalam penjualan selalu meningkat.
3. Untuk peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini bisa di gunakan sebagai bahan perbandingan dan referensi, bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat memperdalam menganalisis strategi pemasaran dalam upaya

meningkatkan volume penjualan sehingga dapat diperoleh hasil yang lebih baik