

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Pada penelitian ini tentang Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan penjualan Pada Toko Busana Muslim Al Barkah Sedan Rembang dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Toko Busana Muslim Al Barkah merupakan toko yang bergerak dibidang penjualan aneka baju-baju muslim dan aneka perlengkapan pendukung lainnya. Toko Busana Muslim Al Barkah sendiri terletak di Desa Karas Rt.01 Rw.02 Kecamatan Sedan Kabupaten Rembang. Produk yang dijual ditoko busana muslim al barkah antara lain hijab, gamis (gaun muslim), baju anak, baju koko, baju kemeja, daleman, peci, sarung, mukena, dan ada beberapa produk lainnya.

Toko Busana Muslim Al Barkah memasarkan produknya secara langsung dengan menjual ditoko dan penjualan tidak langsung seperti penggunaan media sosial

2. Dalam meningkatkan penjualan Toko Busana Muslim Al Barkah menggunakan strategi pemasaran *marketing mix 4p* (bauran pemasaran 4p) yaitu:

- a. *Product* (produk)

Dalam meningkatkan penjualan strategi produk yang digunakan Toko Busana Muslim Al Barkah yaitu dengan atribut produk, variasi produk, dan garansi produk.

- b. *Price* (harga)

Dalam menentukan harga, Toko Busana Muslim Al Barkah melakukan strategi sebagai berikut:

- 1) Strategi potongan harga
yaitu konsumen akan mendapatkan potongan harga tertentu di setiap melebihi pembelian yang telah ditentukan oleh toko, misalnya konsumen akan mendapatkan potongan 10 ribu disetiap pembelian 200 ribu dalam satu kali transaksi.
- 2) Strategi promosi harga
Toko Busana Muslim Al Barkah akan memberikan promosi dengan harga menarik disetiap tanggal atau bulan tertentu untuk menarik konsumen.

c. *Place* (tempat)

Toko Busana Muslim Al Barkah terletak di Desa Karas kecamatan Sedan kabupaten Rembang dan melakukan pendistribusian produk kepada konsumen langsung dengan datang langsung ke toko serta memberikan kepada *reseller* untuk dijual kembali.

d. *Promotion* (promosi)

Untuk melakukan promosi Toko Busana Muslim Al Barkah menggunakan media sosial sebagai medianya yaitu dengan cara melakukan promosi lewat whatsapp, Instagram, dan facebook dengan cara mengupload gambar-gambar produk serta memberikan harga dan promosi yang menarik.

3. Kendala-kendala dan solusi Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Toko Busana Muslim Al Barkah Sedan Rembang.

a. *Produk* (*product*)

Kendala dalam produk pada Toko Busana Muslim Al Barkah antara lain adalah kurangnya modal untuk memperbanyak stok produk ditoko.

Solusi yang dapat dilakukan oleh Toko Busana Muslim Al Barkah adalah dengan cara mencari investor atau mencari pinjaman modal ke saudara maupun ke bank.

b. *Harga* (*price*)

Adapun kendala dalam strategi harga pada Toko Busana Muslim Al Barkah yaitu adanya pesaing usaha yang sama yang menawarkan harga relatif lebih rendah.

Solusi yang dapat dilakukan oleh Toko Busana Muslim Al Barkah untuk mengatasi kendala tersebut yaitu dengan meningkatkan kualitas produk, merubah pangsa pasar dan menyediakan produk dengan bahan yang sama seperti pesaing agar dapat menjual dengan harga murah. Karena bahan yang biasanya digunakan oleh pesaing yang harganya lebih murah itu beda dengan bahan produk yang ada ditoko busana muslim al barkah.

c. *Tempat* (*place*)

Sebenarnya dalam strategi tempat Toko Busana Muslim Al Barkah tidak memiliki kendala

yang besar karena letak toko yang berada di pinggir jalan raya dan dekat dengan fasilitas umum. Namun karena letak ini banyak juga sekarang toko-toko pesaing yang jauh lebih besar dan cenderung lebih lengkap produk yang disediakan mengakibatkan turunya tingkat penjualan pada toko busana muslim al barkah.

Adapun solusi yang dapat dilakukan oleh Toko Busana Muslim Al Barkah adalah dengan memperlebar toko atau membuat cabang toko lagi yang tempatnya strategis dan jauh dari pesaing-pesaing lain.

d. Promosi (*promotion*)

Kendala dalam promosi yang dihadapi oleh Toko Busana Muslim Al Barkah adalah kurangnya SDM yang ahli dalam bidangnya dan belum beraninya owner atau pemilik untuk menggunakan iklan berbayar.

Solusi yang dapat dilakukan oleh Toko Busana Muslim Al Barkah dalam mengatasi kendala masalah promosi yaitu dengan mencari dan merekrut karyawan yang ahli dalam bidang pemasaran dan online shop untuk melakukan promosi yang menarik konsumen. Dan seharusnya owner harus mencoba menggunakan iklan berbayar agar lebih mengenalkan toko dan produknya dengan jangkauan yang lebih luas.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Toko Busana Muslim Al Barkah
 - a. Mengingat semakin banyaknya pesaing yang dihadapi oleh Toko Busana Muslim Al Barkah maka harus meningkatkan kualitas produk dan menjaga mutu produk yang dihasilkan maupun disediakan agar konsumen merasa puas dan bisa mengajak konsumen lain untuk berbelanja di toko busana muslim al barkah Sedan.
 - b. Perusahaan atau toko diharapkan melakukan bauran pemasaran yang lebih baik lagi seperti menambah SDM

- yang ahli dibidangnya dalam hal promosi dan pemasaran.
- c. Perusahaan harus lebih teliti dalam melihat kelemahan perusahaan agar dapat cepat mengatasinya serta harus lebih memaksimalkan peluang yang ada.
2. Bagi peneliti
- Dalam membuat suatu karya ilmiah selanjutnya diharapkan agar peneliti lebih mencari tahu dan mencari bahan referensi yang lebih banyak lagi, sehingga penelitian selanjutnya lebih baik.

