

## BAB V PENUTUP

### A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengolahan data yang telah dilakukan oleh peneliti mengenai strategi *marketing mix* untuk meningkatkan volume penjualan produk Shakila Hijab di *maarketplace*, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Penerapan strategi *marketing mix* dalam meningkatkan volume penjualan produk Sakila Hijab pada *maarketplace* dilakukan dengan model 4P yakni *product*, *price*, *place* dan *promotion*. Pada strategi pemasaran *product*, yaitu hijab yang di produksi sesuai dengan reset pasar agar model dan warnanya tetap menjadi keinginan para konsumen. Strategi pemasaran *price* yaitu dengan menetapkan harga jual hijab sesuai dengan bahan yang dipakai, ada yang standar dan juga bahan premium. Pada strategi *place*, Sakila Hijab menggunakan beberapa *marketplace* sebagai tempat distribusi barang yaitu Shopee, Tokopedia dan Tiktok Shop. Pada strategi *promotion*, menggunakan *flash sale* dan voucher gratis ongkir di *event* tertentu.
2. Volume penjualan produk Sakila Hijab di *marketplace* menggunakan beberapa *marketplace* yaitu Shopee, Tokopedia dan Tiktok Shop. Pada Shope mengalami volume penjualan tertinggi karena konsumen adalah perseorangan. Sedangkan Tokopedia mengalami penjualan tertinggi kedua setelah Shopee karena di *marketplace* ini pembeliannya grosiran. Untuk Tiktok Shop mengalami volume penjualan terendah diantara *marketplace* tersebut karena pemasaran yang dilakukan kurang maksimal mengingat algoritma Tiktok harus rajin membuat konten produk dan melakukan *live streaming* agar produknya bisa muncul di beranda orang-orang.
3. Kendala yang terjadi dalam pemasaran yang dilakukan adanya persaingan bisnis antar penjual dan biaya iklan yang mahal. Untuk itu Sakila Hijab melakukan inovasi produk dan memproduksi hijab yang sedang *trend* di masyarakat agar penjualan tetap meningkat. Untuk kendala biaya iklan diatasi dengan bekerjasama dengan para selebgram agar produk tetap dikenali banyak orang.

**B. Saran-Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan pengolahan data yang dilakukan, peneliti ingin memberikan saran sebagai berikut:

1. Meningkatkan keterampilan sumber daya manusia untuk menginovasi produk hijab agar kualitas dan kuantitas produk meningkat.
2. Lebih giat dalam pemasaran produknya melalui konten produk agar volume penjualan meningkat. Peneliti mengharapkan agar penelitian ini dapat membantu dalam penelitian selanjutnya.

