

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada UMKM Batik Tulis Sekar Mulyo maka diperoleh beberapa kesimpulan yaitu:

1. Pemasaran yang dilakukan UMKM Batik Tulis Sekar Mulyo Lasem
 - a. Promosi Penjualan
 - b. Media periklanan
2. Kelebihan strategi pemasaran UMKM Batik Tulis Sekar Mulyo Lasem
 - a. Aksesnya luas
 - b. Biaya yang dikeluarkan lebih murah
 - c. Menghemat waktu
 - d. Available 24 jam
3. Kekurangan strategi pemasaran UMKM Batik Tulis Sekar Mulyo Lasem
 - a. Biaya awal marketing online yang cukup tinggi
 - b. Masih ada pelanggan yang lebih suka offline
 - c. Terdapat pelanggan yang tidak mahir pakai internet
 - d. Rentan terhadap penipuan
 - e. Seringkali sebuah iklan diabaikan oleh konsumen karena sering menumpuk dengan iklan-iklan yang lain
4. Strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan
 - a. Strategi Produk
 - b. Strategi Harga
 - c. Strategi Promosi
 - d. Strategi Distribusi

B. Saran-Saran

Adapun saran-saran yang dapat diberikan penulis pada penelitian ini dengan tujuan untuk kebaikan di UMKM Batik Tulis Sekar Mulyo adalah sebagai berikut.

1. Mengembangkan inovasi baru mengenai produk batik dari segi motif dan teknik pengerjaan.
2. Menjaga dan meningkatkan kualitas produk agar dapat menjaga eksistensi dan kepercayaan pasar.
3. Pemilik usaha harus melakukan pelatihan khusus dan melakukan regenerasi terhadap para karyawan.

4. Memperluas kesempatan untuk mengikuti berbagai pameran atau *event*, agar dapat mengamati perkembangan *trend* batik melalui pameran tersebut.

