

## BAB V PENUTUP

### A. Kesimpulan

Mengacu pada tujuan penelitian dan hasil pembahasan pada bab sebelumnya, mengenai Analisis Peningkatan Penjualan Pada Digital Printing Cahaya Net Kudus, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Implementasi *service excellent* yang dilakukan Cahaya Net dalam meningkatkan penjualan yaitu mesin dan peralatan yang digunakan sudah memadai, produk yang dihasilkan tepat sesuai permintaan pelanggan karena telah dilakukan konfirmasi serta pengecekan ulang terhadap pesanan pelanggan, bertanggung jawab apabila terjadi kekeliruan, karyawan selalu memberikan senyum, salam, sapa pada pelanggan yang datang, adanya fasilitas yang nyaman seperti AC, ruangan yang bersih, tempat duduk yang memadai.
2. Implementasi kualitas produk yang dihasilkan Cahaya Net dalam meningkatkan penjualan yaitu produk yang dihasilkan sudah berjalan sesuai fungsi dari masing-masing mesin dan peralatannya, daya tahan awet dan menyesuaikan usia produk, produk yang dihasilkan sesuai permintaan.
3. Strategi Pemasaran yang dilakukan Cahaya Net dalam meningkatkan penjualan sudah baik meliputi: *segmentasi, targeting, positioning*. Selain itu juga sesuai dengan bauran pemasaran 4P (*Product, Price, Place, Promotion*). Strategi Produk yang digunakan dengan menciptakan merk, melakukan inovasi produk menyesuaikan *trend*. Strategi Harga yang dilakukan dengan memberikan harga terjangkau, memberikan potongan harga dengan min. pembelian tertentu, jujur dan tidak menipu. Strategi lokasi, lokasi yang strategis yaitu dekat dengan area sekolahan. Strategi Promosi, melalui iklan di sosial media, *personal selling* atau penjualan tatap muka, melalui promosi penjualan, dan informasi dari mulut ke mulut.

### B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka penulis memberi saran sebagai berikut:

1. Dalam meningkatkan kecepatan pelayanan, sebaiknya perlu penambahan karyawan yang ahli dibidangnya agar pelanggan tidak menunggu antrian terlalu lama.
2. Untuk dapat mengevaluasi pelayanan yang telah diberikan, sebaiknya diberikan kotak saran untuk menampung keluhan kesah pelanggan.
3. Tetap memperhatikan kualitas produk agar dapat meningkatkan reputasi perusahaan.
4. Memperkenalkan media sosial yang dimiliki pada pelanggan Cahaya Net.
5. Agar penjualan semua produk semakin meningkat dan diketahui oleh banyak kalangan, sebaiknya terus dilakukan promosi melalui iklan di sosial media.

