

## **BAB V**

### **KESIMPULAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan di atas, dapat disimpulkan bahwa strategi *marketing mix* (bauran pemasaran) adalah kumpulan alat pemasaran yang terdiri dari *product*, *price*, *place*, dan *promotion*. Bauran pemasaran yang diterapkan di Botol Plastik Jogja12 adalah sebagai berikut:

##### 1. Produk (*product*)

Produk utama Botol Plastik Jogja12 merupakan botol plastik yang berbahan dasar PET (*Polietilena tereftalat*). Semua produk Botol Plastik Jogja12 dapat dipecah menjadi 3 kategori, yaitu kategori botol minuman, toples sambal, dan botol spray atau handsanitizer. Dimana kategori produk dari Botol Plastik Jogja12 masuk kedalam jenis produk industry.

##### 2. Harga (*price*)

Botol Plastik Jogja12 menerapkan strategi harga pendekatan mark-up. Sehingga Botol Plastik Jogja12 membagi harga produknya menjadi dua kategori, yaitu harga ecer dan harga grosir, dengan minimal pembelian 20 pcs untuk harga ecer dan 1 bal untuk harga grosirnya.

##### 3. Distribusi (*place*)

Botol Plastik Jogja12 berlokasi di Perumahan Mlati Permai No. A3 Sleman, Yogyakarta. Dilihat dari segi jumlah perantara atau penyalur Botol Plastik Jogja12 termasuk dalam jenis Distribusi Intensif, yaitu

mendistribusikan ke sebanyak mungkin saluran dan anggota saluran baik pedagang grosir maupun peritel pada wilayah D.I. Yogyakarta.

#### 4. Promosi (*promotion*)

Kegiatan promosi yang dilakukan oleh Botol Plastik Jogja12 yaitu melalui periklanan (*advertising*), promosi penjualan (*sales promotion*) dan penjualan langsung (*direct selling*). Bentuk promosi iklan yang dilakukan Botol Plastik Jogja12 adalah dengan memanfaatkan social media yaitu Instagram Ads, lalu juga dengan dipasangnya banner di lokasi agar memudahkan konsumen mengetahui produk dan toko dari Botol Plastik Jogja12. Strategi promosi penjualan yang dilakukan oleh Botol Plastik Jogja12 adalah dengan menggunakan potongan harga di waktu tertentu sesuai dengan arus pembelian. Penjualan langsung dari Botol Plastik Jogja12 sangat sederhana, yaitu langsung menjual produknya kepada konsumen.

#### **B. Saran**

Berdasarkan kegiatan magang yang penulis lakukan, maka terdapat beberapa saran yang bisa penulis berikan kepada Botol Plastik Jogja12 yaitu:

1. Menambah varian baru atau inovasi baru dari jenis ataupun ukuran produk agar konsumen lebih puas dan mempunyai banyak pilihan saat membeli produk dari Botol Plastik Jogja12.

2. Memaksimalkan kegiatan promosi penjualan yang memfokuskan pada penilaian toko di aplikasi Gmaps atau Google Business, agar meningkatkan kepuasan pelanggan dan menambah nilai positif pada toko Botol Plastik Jogja12 di aplikasi Gmaps.