

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Dari pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat disimpulkan bahwa:

##### 1. Produk (*Product*)

Produk pada Consina Kaliurang merupakan toko yang menyediakan berbagai macam alat outdoor dan produk unggulan seperti tas carrier, sandal gunung, tas ransel, dan tenda berkualitas. Mereka menawarkan produk-produk ramah lingkungan dengan harga terjangkau. Selain itu, Consina Kaliurang juga menerima pengiriman produk ke berbagai kota dan memudahkan pemesanan melalui WhatsApp.

##### 2. Harga (*Price*)

Strategi harga Consina Kaliurang menggunakan metode penetrasi harga dengan menetapkan harga produk yang relatif murah untuk mencakup pasar yang lebih luas dan bersaing dengan toko-toko lain. Meskipun harga terjangkau, kualitas produk tetap dijaga untuk membangun kepercayaan konsumen. Strategi ini berhasil menciptakan kepuasan pelanggan dan mendorong mereka untuk melakukan repeat order, karena mereka mendapatkan produk yang berkualitas dengan harga yang terjangkau.

##### 3. Tempat atau saluran distribusi (*Place*)

Consina Kaliurang memiliki lokasi strategis di Jl. Kaliurang, Yogyakarta yang mudah diakses dan dekat dengan Ringroad. Toko ini juga menyediakan parkir luas untuk kendaraan motor. Dalam menjual produknya, Consina Kaliurang menggunakan saluran distribusi multichannel. Pelanggan dapat membeli produk secara langsung di toko offline, melalui toko online (e-commerce), maupun melalui reseller yang tersebar di berbagai wilayah. Strategi saluran distribusi ini memungkinkan Consina Kaliurang untuk menjangkau pelanggan di

berbagai lokasi dan memudahkan pelanggan untuk mendapatkan produk mereka.

4. Promosi (*Promotion*)

Consina Kaliurang melakukan strategi promosi yang meliputi periklanan, pemasaran Langsung, promosi penjualan, hubungan masyarakat. Dengan strategi ini, Consina Kaliurang dapat meningkatkan *brand awareness*, menarik pelanggan, dan memperkuat hubungan dengan komunitas *outdoor*.

5. Orang (*People*)

Orang yang berkerja di Consina Kaliurang harus memahami produk yang dijual, juga harus dapat berkomunikasi dengan baik terhadap konsumen, karyawan dapat bekerjasama baik secara tim, jujur, rajin, dan professional, dengan pemahaman karyawan tentang produk yang dijual karyawan mampu menawarkan produk-produk lain yang berada di toko Consina Kaliurang, tidak kalah penting karyawan harus bisa pelayanan yang ramah dengan senyuman dan sapaan kepada konsumen.

6. Proses (*Process*)

Proses pelayanan Consina Kaliurang kepada konsumen memiliki standar yang efisien dimana konsumen dilayani secara cepat dan sesuai prosedur yang sudah ditetapkan. Pemesanan secara *online* dan *offline* juga bisa dilakukan di Consina Kaliurang, untuk konsumen yang membeli secara *online* jika barang sudah sampai ke alamat konsumen Consina Kaliurang pasti akan *mem-follow up* dengan mengirim pesan via aplikasi *What'sApp*.

7. Bukti Fisik (*Phyiscial Evidence*)

Consina Kaliurang sebagai toko peralatan camping dan outdoor menawarkan bukti fisik yang jelas kepada pelanggan, antara lain:

- Produk Peralatan Camping: Tenda, matras, sleeping bag, kompor portable, dan perlengkapan masak dapat dilihat, diraba, dan diperiksa langsung di toko.
- Pakaian dan Aksesoris Outdoor: Jaket, celana hiking, kaos, topi, sepatu, dan aksesoris lainnya tersedia untuk dicoba dan dipilih di toko.
- Perlengkapan Pendakian: Carrier, trekking pole, tali, dan perlengkapan teknis lainnya dapat ditemukan di toko.
- Brosur dan Katalog Produk: Informasi lengkap tentang produk ditawarkan melalui brosur dan katalog yang dapat dilihat dan dibawa pulang oleh pelanggan.
- Display dan Penataan Produk: Toko ini menampilkan produk secara menarik dan teratur untuk memudahkan pelanggan melihat berbagai pilihan yang tersedia.

Bukti fisik ini memberikan kepercayaan kepada pelanggan bahwa Consina Kaliurang adalah toko yang nyata, menyediakan produk berkualitas, dan memenuhi kebutuhan camping dan outdoor mereka.

## **B. Saran**

Beberapa saran untuk Consina Kaliurang yaitu:

- Lebih memperluas lagi promosinya seperti menjual produk di *TikTok Shop* yang dimana sekarang *TikTok Shop* sedang banyak peminatnya.
- Melakukan *Collab* dengan *brand pop* zaman sekarang atau dengan *influencer* yang menyukai kegiatan *outdoor*, agar memperluas peminat lebih luas.
- Membuat *event* tahunan yang bertemakan kegiatan *outdoor* dengan menjadi sponsor terbesar di *event* tersebut, agar produk lebih dikenal dan dikenang oleh konsumen.
- Memperkerjakan orang sosial media marketing yang lebih profesional agar konten sosial media Consina Kaliurang lebih menarik.