

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa Toko Ahli Selempang telah mengimplementasikan strategi bauran pemasaran pada praktik usahanya. Berikut ini uraian mengenai penerapan strategi bauran pemasaran di Toko Ahli Selempang yang terdiri atas *product*, *price*, *place*, dan *promotion*, kendala, serta solusinya:

1. Produk (*product*)

Toko Ahli Selempang menawarkan produk berupa selempang bahu dan selempang leher dengan dua variasi lapisan, serta memiliki berbagai kegunaan. Selempang ini berbahan dasar kain satin dan bludru halus.

Terdapat beberapa keunggulan yang diberikan oleh Toko Ahli Selempang, yaitu kualitas, variasi warna, pilihan karakter huruf, kecepatan pengerjaan, dan garansi.

2. Harga (*price*)

Toko Ahli Selempang menerapkan mekanisme penetapan harga berdasarkan harga pesaing. Metode yang digunakan adalah *above market pricing*, di mana harga produk ditetapkan di atas rata-rata harga pesaing.

3. Saluran Distribusi (*place*)

Toko Ahli Selempang membuka toko di *e-commerce* Shopee dengan nama Ahli Selempang. Pilihan *e-commerce* dianggap lebih efektif karena pengelolaannya lebih mudah dan memiliki jangkauan pasar yang sangat luas. Saluran distribusi yang diterapkan oleh Toko Ahli Selempang adalah saluran distribusi langsung yang memungkinkan konsumen untuk langsung melakukan pemesanan produk dengan mudah.

4. Promosi (*promotion*)

Strategi promosi yang diterapkan oleh Toko Ahli Selempang adalah *sales promotion* dan iklan. *Sales promotion* yang dilakukan yaitu memberikan potongan harga dan bermitra dengan Shopee dalam program gratis biaya kirim. Sedangkan iklan yang digunakan merupakan fitur iklan tidak berbayar yang disediakan oleh Shopee.

Penerapan strategi promosi tersebut menghasilkan peningkatan *traffic* kunjungan toko dan penjualan produk yang dimiliki oleh Toko Ahli Selempang.

B. SARAN

Berdasarkan uraian pada bab sebelumnya, diketahui bahwa Toko Ahli Selempang juga mendapatkan beberapa kendala dalam menjalankan praktik usahanya. Berikut ini merupakan saran yang dapat dilakukan oleh Toko Ahli Selempang:

1. Mencari pemasok baru yang dapat memberikan harga beli lebih rendah, sehingga Toko Ahli Selempang dapat menawarkan harga jual yang lebih

rendah kepada konsumen dan tentunya dengan tetap memperhatikan kualitas produk.

2. Menyediakan dana untuk beriklan agar Toko Ahli Selempang bisa menentukan target pasar dengan lebih spesifik. Efektivitas promosi dan efisiensi dapat dicapai untuk meningkatkan *traffic* toko. Toko Ahli Selempang juga dapat menerapkan strategi pemasaran langsung, berupa penawaran *voucher* toko dengan syarat tertentu.