

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan data yang diperoleh dilapangan dan hasil penelitian dilakukan maka dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Strategi yang digunakan oleh pemilik usaha Es Ngiler adalah startegi bauran pemasaran yang dimana startegi bauran pemasaran ini mengandung banyak sekali hal-hal yang penting dilakukan seperti terus melakukan perbaikan kualitas produk, memberikan harga yang terjangkau, adanya desain tempat yang menarik, adanya promosi yang terus dilakukan dan banyak lagi kegiatan-kegiatan strategi yang dilakukan yang dimana strategi tersebut berfokus pada staregi bauran pemasaran yang dikenal dengan 4P.

4.2 Saran

Adapun saran-saran yang dapat di peroleh oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan yaitu :

1. Kepada pemilik usaha Es Ngiler agar terus menerapkan inovasi dan tingkatkan variasi baik dari segi rasa, bentuk maupun kemasan. Sehingga dapat memberikan daya tarik kepada konsumen
2. Dari segi pelayanan supaya lebih cepat dalam melayani konsumen serta perlu melakukan perluasan tempat parkir.

3. Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi dalam melakukan penelitian lainnya mengenai strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan penjualan dengan menggunakan pendekatan 4P.



DAFTAR PUSTAKA

- Apriliani, Yuli. (2018). *Upaya Pemerintah Kota Mataram Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah*. Skripsi. Fakultas Ilmu Sosial dan Politik. Universitas Muhammadiyah Mataram
- Arikonto, S. (2016). *Prosedur penelitian suatu pendekatan praktik*. Jakarta: Rineka Cipta
- Chaerani, Diah dkk. (2020). Pemetaan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Pada Masa Pandemi Covid-19 Menggunakan Analisis Media Sosial Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan. *Aplikasi Ipteks Untuk Masyarakat*. Vol. 9, No. 4. 275-277
- Hariyani, Tuwis. (2021). Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Mempertahankan Usaha Di Tengah Pandemi Covid-19. *Ekivalensi*. Vol.7, No 1. 148-149.
- Maffioli, E. M. (2020). How Is the World Responding to the Novel Coronavirus Disease (COVID-19) Compared with the 2014 West African Ebola Epidemic? The Importance of China as a Player in the Global Economy. *The American Journal of Tropical Medicine and Hygiene*, 102(5), 924-925
- Usih Natari, Sari. (2021). Pengembangan Usaha Umkm Di Masa Pandemi Melalui Optimalisasi Penggunaan Dan Pengelolaan Media Digital. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. No 1, Vol 4. 108-109.
- Swastha. (2010). *Manajemen Penjualan*. Cetakan kelima. BFSE: Yogyakarta.
- Swastha. (2010). *Manajemen Pemasaran perilaku konsumen*. Edisi ketiga. Yogyakarta : Liberty
- Swastha. (2010). *Asas-Asas Marketing*. Liberty. Yogyakarta.
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung. Alfabeta.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung. Alfabeta
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung. Alfabeta