

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

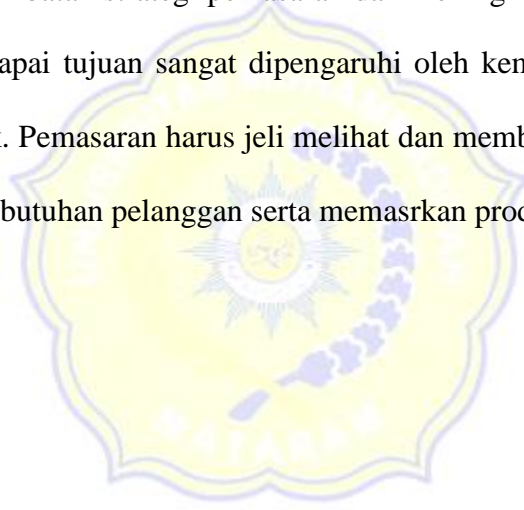
Setelah dilakukan penelitian dan analisis data yang mengacu pada rumusan masalah dan tujuan penelitian diperoleh hasil temuan Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Buku Gramedia Kota Mataram yang dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran jika dilihat dari bauran pemasarannya maka dilihat dari produk adalah dengan menggunakan strategi diferensiasi produk dan juga strategi positioning produk sedangkan dari harga yaitu dengan menetapkan harga yang kompetitif dan memberikan diskon untuk hari-hari tertentu. Untuk promosi yang digunakan adalah media cetak berupa surat kabar, brosur, spanduk, katalog, dan poster. Selain itu juga menggunakan radio. Untuk lokasi Gramedi menetapkan lokasi yang jaraknya dekat dengan masyarakat.
2. Analisis pemasaran berdasarkan segmentasi, targeting, positioning, dengan menggunakan
3. geografi segmentation, demografik segmentation dengan menargetkan kalangan anak-anak, remaja, dewasa dan orang tua.
4. Adapun faktor pendukung untuk meningkatkan penjualan yaitu didukung manajemen yang baik, pelayanan yang maksimal dan karyawan yang berintegritas.
5. Faktor penghambat terkait adanya ketelambatan pendistribusian produk, namun solusinya pihak perusahaan selalu memperkuat jaringan kemitraan terutama dengan para penerbit.

#### **B. Saran**

Berdasarkan hasil kesimpulan tersebut diatas maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Perusahaan diharapkan mampu melaksanakan strategi yang baik yaitu dengan melakukan pemasaran berdasarkan Segmentasi, Targetting dan Positioning yang telah di rumuskan oleh perusahaan sehingga semua dapat terencana.
2. Perusahaan diharapkan mampu untuk menghadirkan bauran pemasaran yang lebih baik. Seperti dalam hal promosi bisa ditambahkan lagi untuk melakukan promosi online sehingga dapat meningkatkan penjualan.
3. Untuk mengatasi hambatan strategi pemasaran dan meningkatkan penjualan, suatu usaha yang berhasil mencapai tujuan sangat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan dalam memasarkan produk. Pemasaran harus jeli melihat dan membaca setiap peluang yang ada dalam memenuhi kebutuhan pelanggan serta memasarkan produknya.



## DAFTAR PUSTAKA

- Basu, Swastha dan Irawan. 1997. *Manajemen Pemasaran Modern. Cetakan Kelima*. Yogyakarta: Liberty.
- Basu, Swasta. 2009. *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: BPFE
- Bungin, Burhan. 2008. *Penelitian Kualitatif, Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial Lainnya*. Jakarta: Kencana Pranada Media Grup.
- David, A 2005. *Manajemen Ekuitas Merek*. Jakarta: Mitra Utama.
- Griffin, R. W. (2004). *Manajemen Jakarta*: Erlangga.
- Hasan, Ali. 2013. *Marketing Cetakan Pertama*. Yogyakarta: Media Pressdindo.
- Hartimbul Ginting, Nembah F. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: CV Yrama Widya.
- Ikapi. 2015, *Industri Penerbit Buku Indonesia: Dalam Data dan Fakta*, Kapi. J.C.T. Simorangkir, 1973, *Hak Cipta*, Djamban, Bandung.
- Kamarudin. 2017. *Strategi pemasaran terhadap peningkatan volume penjualan gas elpiji perspektif ekonomi Islam*. Skripsi. Tidak Diterbitkan. Fakultas Ekonomidan Bisnis Islam. Universitas Islam Negeri Alauddin. Makasssar.
- Kotler, Philip dan Amstrong, Gary 2014. *Principles of Marketin. 12 th Edition, Jilid 1 Terjemahan Bob Sabran*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Keller. 2006. *Manajemen Pemasaran*, Edisi 12 jilid 1, Terjemahan (Molan Benyamin). Indonesia: PT Indeks.
- Kotler, Gray dan Philip, Kotler. (2012) *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jilid I, Alih Bahasa Alexender Sindoro dan Beyamin Molan. Jakarta: Penerbit Prenhalindo.
- Mawardi, M Kholid. Yosuan Haloman Lulando siregar. Sunarti. 2017. *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Ekspor (Study Pada PT. Prima Coal)*. Skripsi. Tidak Diterbitkan. Fakultas Ilmu Administrasi. Universitas Brawijaya. Malang.
- Rangkuti, Freddy. 2009. *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, Frenddy. (2006). *Analisis SWOT teknik membelah kasus bisnis*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Rim, Bambang T dan Deden Supandi. 2015. *Industri Penerbitan Buku Indonesia dalam Data dan Fakta*. Jakarta: Ikatan Penerbit Indonesia.
- Stanton, William J. 1986. *Prinsip pemasaran Jilid 2*. Jakarta: Erlangga.

Sugiyono 2015. *Metode Penelitian Kombinasi Mix Methods*. Bandung.

Suryana. *Kewirausahaan*, edisi 1, Jakarta : Salemba Empat, 2001.

Zevi, Irfan. 2018. *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk pada PT.Proderman sukses mandiri.Fakultas Ek onomi*.

## DOKUMENTASI

- A. Dokumentasi wawancara bersama Mas Abi selaku Supervisor Administrasi di Toko Buku Gramedia Kota Mataram.



B. Dokumentasi setelah wawancara bersama Mas Abi selaku Supervisor Administrasi di Toko Buku Gramedia Kota Mataram.



C. Dokumentasi suasana dalam Toko Buku Gramedia Kota Mataram.



## DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

1. Sejak kapan berdirinya Toko Buku Gramedia Kota Mataram?
2. Visi dan misi toko buku Gramedia Kota Mataram seperti apa?
3. Bagaimana struktur organisasi Toko Buku Gramedia Kota Mataram?
4. Bagaimana strategi yang di jalankan dalam memasarkan produk?
5. Analisi strategi pemasaran apa yang di gunakan?
6. Siapa saja target pasarnya?
7. Bagaimana segmentasi pasar?
8. Strategi apa saja yang dilakukan?





**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM**  
**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**  
**STATUS TERAKREDITASI**

Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 – 633723 Mataram



Nomor : 237/II.3.AU/F/II/2020  
Lamp. : Proposal Skripsi  
Hal : **Mohon Sebagai Penguji Skripsi**

Mataram, 14 Jumadil Akhir 1441 H  
08 Februari 2020 M

Kepada  
Yth. : 1. Bapak/Ibu : Drs. Mustamin H. Idris, M.S. (PU)  
2. Bapak/Ibu : Rohana, S.IP., M.IP. (PP)  
3. Bapak/Ibu : Amin Saleh, S.Sos., M.I.Kom. (PN)

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Bersama ini kami sampaikan 1 (satu) exp. Skripsi Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram, mohon dapat diuji :

Hari / Tanggal : Senin 10 Februari 2020  
Pukul : 11.00 Wita – sampai selesai  
Tempat : Ruang Ujian Skripsi Fisip UMMAT

Adapun Mahasiswa tersebut :

Nama : **IRMAYANI**  
NIM : ;216120147  
Jurusan : Administrasi  
Program Studi : Administrasi Bisnis  
Judul Skripsi : **"Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Buku Gramedia Kota Mataram"**

Demikian, atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.

*Wabillahittaufiq Walhidayah*  
*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*



**Dr. H. Muhammad Ali, M.Si.**  
NIDN. 0806066801

*Tembusan*, disampaikan kepada Yth. :

1. Rektor Universitas Muhammadiyah Mataram di Tempat;
2. Arsip.







UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
STATUS TERAKREDITASI  
Jl. KH.AhmadDahlan No.1 Tlp. 639180-0633723 Mataram

LEMBAR KONSULTASI SKRIPSI

Nama : Irmayani  
NIM : 216120147  
Konsentrasi : Entrepreneurship  
Dosen Pembimbing II : Rohana, S.IP., M.IP  
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Buku Gramedia Kota Mataram.

No	Hari dan Tanggal		Materi Konsultasi	Paraf Pembimbing
	Masuk	Keluar		
1	Senin 20/1/2020	Selasa 21/1/2020	- data wawancara & di tambah di pengelol - data pembelian	R.H.
2	27/1/2020	Kamis 30/1/2020	teknik penulisan di sistematikan kesimpulan dan saran disesuaikan	R.H.
3	31/1/2020	1/02/2020	lengkapi Daftar pustaka & Lampiran? Contribution Sumber grafik	R.H.
4	03/02/2020	03/02/2020	Acc	R.H.
5				

Mengetahui,  
Program Studi Administrasi Bisnis  
Ketua

  
Lalu Hendra Manjiza, S.Sos., MM  
NIDN: 082810404

Mataram, 27 Januari 2020

Dosen Pembimbing II

  
ROHANA., S.IP., M.IP  
NIDN: 0831128508





UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
STATUS TERAKREDITASI  
Jl. KH.AhmadDahlan No.1 Tlp. 639180-0633723 Mataram

LEMBAR KONSULTASI SKRIPSI

Nama : Irmayani  
NIM : 216120147  
Konsentrasi : Entrepreneurship  
Dosen Pembimbing I: Drs. H. Mustamin H. Idris, M.S.  
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Gramedia Kota Mataram.

No	Hari dan Tanggal		Materi Konsultasi	Paraf Pembimbing
	Masuk	Keluar		
1	30/1-20	2/2-20	Abstrak, Bab IV dan Bab V	
2	4/2-20	4/2-20	Perbaiki Bab IV, V, abstrak	
3	5/2-20	5/2-20	Perbaiki lagi abstrak dan pengisian Bab IV	
4			Selanjutnya ACE untuk ujian skripsi	
5				

Mataram, 20 Januari 2020

Mengetahui,  
Program Studi Administrasi Bisnis  
Ketua

Lalu Hendra Maniza, S.Sos.,MM  
NIDN: 082810404

Dosen Pembimbing I

Drs. H. Mustamin H. Idris, M.S  
NIDN: 0031126484



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
STATUS TERAKREDITASI

Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 – 633723 Mataram

**BERITA - ACARA**

Lampiran : Berita Acara Ujian Skripsi Sarjana Lengkap Strata Satu Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.

Nama : **IRMAYANI**  
NIM : ;216120147  
Jurusan : Administrasi  
Program Studi : Administrasi Bisnis  
Konsentrasi : ENTERPRENEUR  
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram  
Judul Skripsi : *"Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Buku Gramedia Kota Mataram"*.

**KOMPONEN – KOMPONEN SKRIPSI YANG DI UJI**

NO	KOMPONEN	BOBOT	NILAI	B X N	KET.
1	Sistimatika	2	3,5	7	
2	Latar Belakang / Alasan	2	3,5	7	
3	Wawasan Pengetahuan	2	3	6	
4	Methodologi	3	3,5	10,5	
5	Penyajian Data	3	3,5	10,5	
6	Analisa Data	4	3	12	
7	Kesimpulan	2	3,5	7	
8	Konsistensi Bahasan	3	3	9	
9	Bahasa	2	3	6	
10	Sikap	2	3	6	
<b>Jumlah</b>		25		<b>81</b>	

TOTAL BN

IP  $\frac{81}{25} = 3,24$

Mataram, 10 Februari 2020

Penguji Utama,

**Drs. Mustamin H. Idris, M.S.**

NIDN. 0031126484





**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM**  
**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**  
**STATUS TERAKREDITASI**

Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 – 633723 Mataram

**BERITA - ACARA**

Lampiran : Berita Acara Ujian Skripsi Sarjana Lengkap Strata Satu Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.

Nama : **IRMAYANI**  
NIM : ;216120147  
Jurusan : Administrasi  
Program Studi : Administrasi Bisnis  
Konsentrasi : ENTERPRENEUR  
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram  
Judul Skripsi : **"Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Buku Gramedia Kota Mataram"**.

**KOMPONEN – KOMPONEN SKRIPSI YANG DI UJI**

NO	KOMPONEN	BOBOT	NILAI	B X N	KET.
1	Sistematika	2	3	6	
2	Latar Belakang / Alasan	2	3	6	
3	Wawasan Pengetahuan	2	4	8	
4	Methodologi	3	3	9	
5	Penyajian Data	3	3	9	
6	Analisa Data	4	3	12	
7	Kesimpulan	2	3	6	
8	Konsistensi Bahasan	3	3	9	
9	Bahasa	2	4	8	
10	Sikap	2	4	8	
<b>Jumlah</b>		25		81	

TOTAL BN **81**  
IP ----- **23,2**  
TOTAL B **25**

Mataram, 10 Februari 2020  
Penguji Netral,

  
**Amin Saleh, S.Sos., M.I.Kom**  
NIDN. 0831128310



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
STATUS TERAKREDITASI

Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 – 633723 Mataram

**BERITA - ACARA**

Lampiran : Berita Acara Ujian Skripsi Sarjana Lengkap Strata Satu Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.

Nama : **IRMAYANI**  
NIM : 216120147  
Jurusan : Administrasi  
Program Studi : Administrasi Bisnis  
Konsentrasi : ENTERPRENEUR  
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram  
Judul Skripsi : "Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Buku Gramedia Kota Mataram".

**KOMPONEN – KOMPONEN SKRIPSI YANG DI UJI**

NO	KOMPONEN	BOBOT	NILAI	B X N	KET.
1	Sistematika	2	8,5	7	
2	Latar Belakang / Alasan	2	3,5	7	
3	Wawasan Pengetahuan	2	3,5	7	
4	Methodologi	3	3,5	10,5	
5	Penyajian Data	3	3,5	10,5	
6	Analisa Data	4	3,5	14	
7	Kesimpulan	2	4	8	
8	Konsistensi Bahasan	3	3,5	10,5	
9	Bahasa	2	3,5	7	
10	Sikap	2	3,5	7	
<b>Jumlah</b>		25		88,5	

TOTAL BN  
IP  $\frac{88,5}{25} = 3,54$   
TOTAL B

Mataram, 10 Februari 2020  
Penguji Pendamping,

**Rohana, S.IP., M.IP.**  
NIDN. 0831128508



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
STATUS TERAKREDITASI  
Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 – 633723 Mataram

**BERITA - ACARA**

Pada hari ini **Senin** Tanggal **Sepuluh** Bulan **Februari** Tahun **2020** pukul **11.00 Wita** telah diselenggarakan **Ujian Skripsi** bertempat di Ruang Ujian Skripsi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram dan dinyatakan **LULUS / TIDAK LULUS** dengan predikat **CUKUP / MEMUASKAN / SANGAT MEMUASKAN / AM LAUDE**, Mahasiswa :

Nama : **IRMAYANI**  
NIM : ;216120147  
Jurusan : Administrasi  
Program Studi : Administrasi Bisnis.  
Konsentrasi : ENTERPRENEUR  
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram  
Judul Skripsi : "*Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Buku Gramedia Kota Mataram*".

Rekap Nilai dari masing-masing Team Penguji sebagai berikut :

No	Nama Team Penguji Skripsi	Jabatan	IP Yg Diberikan
1	Drs. Mustamin H. Idris, M.S. NIDN. 0031126484	PU	3,24
2	Rohana, S.IP., M.IP. NIDN. 0831128508	PP	3,54
3	Amin Saleh, S.Sos., M.I.Kom NIDN. 0831128310	PN	3,20
<b>TOTAL</b>			<b>9,98</b>

$$\text{AI IP} = \frac{\text{Jumlah IP}}{\text{Jmlh Penguji}} = \frac{9,98}{3} = 3,33$$

Mataram, 10 Februari 2020

**TEAM PENGUJI SKRIPSI**

Penguji Utama,	Penguji Pendamping,	Penguji Netral,
 <b>Drs. Mustamin H. Idris, M.S.</b> NIDN. 0031126484	 <b>Rohana, S.IP., M.IP.</b> NIDN. 0831128508	 <b>Amin Saleh, S.Sos., M.I.Kom</b> NIDN. 0831128310