

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan analisis penelitian yang dilakukan, maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut:

1. Toko BajuSenamGrosir.com selalu memperhatikan kualitas produk, baik produk dengan kualitas *high*, *middle* dan *low*, merek yang disukai *customer*, kemasan yang menarik, dan pelabelan produk.
2. Toko BajuSenamGrosir.com menerapkan dua strategi penetapan harga, yaitu: strategi diskon/potongan harga, terdiri atas diskon reguler dan diskon isidentil selain itu juga penetapan harga berbeda (tersegmentasi) untuk produk yang dijual kepada *customer* internal toko BajuSenamGrosir.com dan *customer* eksternal (*market place*) toko BajuSenamGrosir.com.
3. Distribusi toko BajuSenamGrosir.com dilakukan melalui jasa ekspedisi pengiriman paket, seperti: Jalur Nugraha Ekakurir (JNE), Jet dan Tonny Express (J&T Express), POS Indonesia, Lazada Express (LEX), Ninja Express (Ninja Xpress), Satria Antaran Prima (SAP Express) dan lain-lain.
4. Toko BajuSenamGrosir.com sejak akhir tahun 2017 sudah tidak lagi menggunakan promosi iklan berbayar dikarenakan penggunaan iklan ini kurang efektif dalam membantu meningkatkan volume penjualan.

Strategi promosi dilakukan melalui media-media yang tidak berbayar, seperti: *Search Engine Optimization* (SEO) atau muncul di halaman pertama pada pencarian Google, memaksimalkan pendapat pelanggan pada *market place* dan memanfaatkan media sosial, seperti Instagram, Facebook dan lain-lain.

5. Komponen bauran pemasaran yaitu: produk, harga, dan saluran distribusi berperan dalam meningkatkan volume penjualan di toko BajuSenamGrosir.com. Hal ini terbukti dengan adanya peningkatan volume penjualan dari bulan Desember 2017 sebesar 1.661 stel baju menjadi 2.735 stel baju pada bulan Juli 2018 (kenaikan 11%). Sedangkan bauran pemasaran promosi kurang berpengaruh besar dalam meningkatkan volume penjualan, terbukti meskipun tidak melakukan promosi volume penjualan tetap ada peningkatan.

## **B. Saran**

Untuk mengoptimalkan penerapan bauran pemasaran toko BajuSenamGrosir.com sehingga menjadi lebih baik, maka beberapa saran dapat diajukan yaitu:

1. Penelitian ini masih terbatas pada implementasi strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan dapat melanjutkan hasil penelitian ini dan menambahkan variabel lain seperti kualitas layanan untuk dapat mengidentifikasi lebih mendalam tentang faktor-faktor yang

mempengaruhi volume penjualan, sehingga hasil penelitian lebih lengkap dari penelitian ini.

2. Agar volume penjualan toko BajuSenamGrosir.com terus meningkat, maka disarankan perusahaan mempertimbangkan penggunaan strategi promosi toko, seperti: melakukan identifikasi target pasar dan memilih media promosi yang paling efektif.
3. Disarankan juga perusahaan memberikan respon positif pada *customer* yang komplain karena produk cacat, barang belum diterima *customer* atau barang yang dikirim tidak sesuai dengan pesanan. Sehingga *customer* semakin merasa puas.
4. Untuk memberikan jaminan rasa aman bagi penjual dan pembeli dalam bertransaksi online hendaknya pemerintah terus mendukung dan mengawal perdagangan online serta memastikan bahwa peraturan tentang perdagangan online telah berjalan dengan baik.