

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang “pengaruh strategi pemasaran terhadap omzet penjualan produk makanan khas kota Bengkulu” dapat disimpulkan:

1. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh para pelaku usaha meliputi empat aspek utama yaitu: produk, harga, tempat, dan promosi (4P). produk adalah Inovasi dalam pengemasan, kualitas rasa, dan keaslian bahan baku memberikan nilai tambah yang mampu meningkatkan daya tarik konsumen, harga adalah Penetapan harga yang sesuai dengan daya beli masyarakat dan sebanding dengan kualitas produk mampu meningkatkan minat beli konsumen, tempat yaitu Lokasi penjualan yang strategis dan mudah dijangkau sangat mempengaruhi tingkat penjualan, sedangkan promosi yaitu Penggunaan media sosial, rekomendasi dari mulut ke mulut, serta keikutsertaan dalam berbagai event atau pameran kuliner terbukti mampu meningkatkan kesadaran konsumen terhadap produk pendap.

Dengan demikian, semakin optimal penerapan strategi pemasaran, maka semakin besar pula potensi peningkatan omzet penjualan. Oleh karena itu, penting bagi para pelaku usaha pendap di Bengkulu untuk terus mengevaluasi dan mengembangkan strategi pemasaran yang tepat guna memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan keuntungan secara berkelanjutan.

2. Omzet penjualan pada makanan pendap khas kota Bengkulu diperoleh nilai rata-rata perbulan yaitu sebesar Rp.1.381.500, dimana omzet penjualan makanan pendap tertinggi perbulan sebesar Rp.1.660.000 dan omzet penjualan makanan pendap terendah perbulan sebesar Rp.1.060.000.
3. Strategi pemasaran tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap omzet penjualan pendap makanan khas kota Bengkulu berdasarkan hasil perhitungan dari hasil uji linieritas regresi linier sederhana $f_{hitung} 0,022 < f_{tabel} db (18) \alpha 0,05 = 4,01$, dan pengaruhnya hanya sebesar 5,78 % sedangkan sisanya sebesar 94,22 % dipengaruhi oleh faktor lain.

B. Saran

Adapun saran yang ingin disampaikan penulis yaitu:

1. Disarankan kepada para pedagang pendap makanan khas kota Bengkulu dapat meningkatkan strategi pemasarannya agar dapat menarik lebih banyak konsumen, sehingga konsumen merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan oleh para pedagang.
2. Mengingat bahwa strategi pemasaran sangatlah penting bagi Para pedagang pendap dalam meningkatkan omzet penjualan maka disarankan kepada pihak pedagang agar tetap mempertahankan strategi pemasarannya serta dapat meningkatkan konsumen yang lebih banyak dan selalu memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen agar omzet penjualannya tetap meningkat.
3. Untuk perkembangan pedagang dalam meningkatkan penjualan produk pendap, Keputusan pembelian konsumen sangatlah penting untuk dipertahankan bagi para pedagang. Karena para pedagang harus lebih spesifik lagi dalam memperhatikan konsumen terhadap Keputusan pembelian dari sisi perlakuan konsumen yang tidak mudah untuk kita pahami karena setiap individu konsumen tersebut memiliki sifat atau perilaku yang berbeda-beda.