

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa:

1. Strategi Pemasaran yang diterapkan oleh Toko Jaya Serba 35.000 Skip Kota Bengkulu yaitu Strategi Pemasaran 4P (produk, harga, lokasi, dan promosi) dalam upaya meningkatkan omset penjualan. Strategi penjualan telah diterapkan dengan tepat satu persatu dengan baik sehingga dapat meningkatkan omset penjualan.
2. Strategi Pemasaran yang paling tepat dan relevan dapat dilihat dari analisis bobot frekuensi, pada strategi produk yang menjadi elemen paling dominan dengan kontribusi (37,0%), diikuti oleh strategi harga (29,6%), lokasi (18,5%), dan promosi (14,8%). Hal ini menunjukkan bahwa strategi produk yang dilakukan Toko Jaya Serba 35.000 Skip Kota Bengkulu sesuai dengan kualitas yang ditawarkan dan sesuai dengan kebutuhan konsumen sehingga mendorong peningkatan omset penjualan secara signifikan.

Peningkatan omset penjualan yang signifikan dari Rp4.316.212.000 pada tahun 2024 menjadi Rp5.143.567.000 pada tahun 2025.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini penulis memberikan beberapa saran kepada Toko Jaya Serba 35.000 Skip Kota Bengkulu dalam meningkatkan Omset Penjualan pada suatu bisnis dan Peneliti selanjutnya sebagai berikut :

1. Pengembangan Program Loyalitas: Toko sebaiknya mempertimbangkan untuk mengembangkan program loyalitas yang lebih terstruktur, seperti sistem poin atau kartu anggota, untuk meningkatkan retensi pelanggan dan mendorong pembelian berulang.
2. Ekspansi ke Platform Online: Meskipun fokus utama saat ini adalah penjualan offline, toko dapat mulai mengeksplorasi penjualan online

untuk menjangkau lebih banyak konsumen, terutama di era digital saat ini.

3. Peningkatan Interaksi di Media Sosial: Toko perlu terus meningkatkan interaksi di media sosial dengan konten yang lebih menarik dan interaktif, serta memanfaatkan platform baru seperti TikTok untuk menjangkau audiens yang lebih luas.
4. Evaluasi Berkala terhadap Produk: Melakukan evaluasi berkala terhadap produk dan desain yang ditawarkan untuk memastikan bahwa toko selalu memiliki koleksi yang up-to-date dan sesuai dengan tren pasar.
5. Pelatihan Karyawan: Memberikan pelatihan kepada karyawan tentang strategi pemasaran dan pelayanan pelanggan untuk meningkatkan pengalaman belanja dan kepuasan pelanggan.