

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk Genteng DM Sokka Kebumen maka dilakukan dengan cara: 1) segmentasi yang fleksibel dengan melihat kondisi pasar dan memerhatikan produk dari segi kegunaannya menunjukkan bahwa produk genteng bukan produk sajian dimana semua orang butuh setiap hari; 2) targeting dengan cara menargetkan pembeli tertentu sebagai target utama pemasaran, selain itu juga tetap menargetkan pasar secara umum; 3) posision dengan cara bersaing kualitas daripada bersaing harga dan Genteng DM Sokka Kebumen menjalankan prinsip tersebut. 4) harga dengan menempatkan harga sesuai kualitas produk dan biaya pembuatannya; 5) promosi dengan cara menguatkan promosi offline serta menjamah lebih jauh promosi secara online; 6) Kualitas dengan cara mengedepankan kualitas produk daripada bersaing harga yang akan membuat menurunnya kepercayaan konsumen terhadap produk; 7) Secara khusus Genteng DM Sokka belum menerapkan sistem saluran distribusi dalam hal ini membangun mitra kerja dengan pihak lain; 8) produk genteng yang diproduksi Genteng DM Sokka Kebumen dibuat berdasarkan kebutuhan dan keselarasan pelanggan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dipaparkan di atas, maka memberikan saran peneliti hal yang bisa ditingkatkan adalah sebagai berikut:

1. Genteng DM Sokka Kebumen perlu meningkatkan kualitas produk, memperkuat promosi offline dan online, menerapkan sistem saluran distribusi, melakukan inovasi produk.
2. Dari segi kompleksitas hasil penelitian, peneliti menyadari adanya kekurangan data yang bisa menunjang penelitian semisal jumlah narasumber yang bisa lebih banyak lagi guna mendapatkan hasil yang lebih detil dan kompleks. Penelitian selanjutnya disarankan mampu memperluas ranah penelitian tidak hanya terfokus pada strategi pemasaran dan volume penjualan, melainkan juga bisa menjamah pada ranah volume penjualan terhadap elektabilitas perusahaan dan lain sebagainya.

C. Kata Penutup

Penelitian dengan judul “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Genteng DM Sokka Kebumen” tidak lepas dari kekurangan serta kelebihan. Semoga penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca terkhusus owner Genteng DM Sokka Kebumen serta bidang usaha apa pun yang ingin meningkatkan volume penjualan melalui strategi pemasaran yang efektif.