

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah di uraikan, maka kesimpulan yang didapat sehubungan dengan hasil penelitian adalah:

1. Dalam melakukan strategi pemasaran Gallery Gitar M.Fauzan menggunakan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) 4P yang terdiri dari strategi produk (product), strategi harga (price), strategi promosi (promotion), dan strategi tempat(place).
2. Kendala yang dihadapi Gallery Gitar M.Fauzan adalah bahan baku dan keuangan.
3. Solusi Galleri Gitar M.Fauzan dalam menghadapi pandemi yaitu dengan menjaga cashflow, inovasi produk, memaksimalkan media sosial dan memaksimalkan layanan antar atau delivery.

B. Saran

Berdasarkan pengamatan penulis mengenai strategi pemasaran produk yang di terapkan UMKM Gallery Daisuki, maka adapun saran yang ingin penulis sampaikan adalah berikut:

1. Saran untuk Gallery Gitar M.Fauzan lebih membuka diri dengan komunitas atau mencari-cari informasi sebab di masa pandemic covid-19 ini pemerintah sangat banyak memberikan bantuan atau hibah modal untuk UMKM di Indonesia yang berdampak akibat pandemic covid-19.
2. Untuk mempertahankan dan meningkatkan pengembangan, Gallery Gitar M.Fauzan terus meningkatkan kualitas produk guna menarik kepercayaan agar terus digunakan oleh konsumen dan membuat diferensiasi produk. Dengan pengembangan produk baru akan menimbulkan ketertarikan konsumen pada inovasi produk tersebut. Terus meningkatkan kegiatan

promosi semenarik mungkin dari promosi harga maupun membuat iklan guna membuat konsumen tertarik pada produk UMKM yang akan meningkatkan penjualan. Terus konsisten mengikuti protokol kesehatan COVID-19 dalam setiap kegiatan produksi sampai distribusi ketangan konsumen.

3. Peneliti menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan, maka diharapkan untuk peneliti selanjutnya dapat melanjutkan penelitian ini dengan mengukur dari segi aspek yang berbeda dan metodologi yang berbeda.