BAB VII
KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Setelah menjalankan sistem *marketing mix* yang dirancang selama waktu 3 bulan bisa dilihat hasil yang positif untuk toko Pyramid Tyres Service. Dapat dilihat dibawah ini kesimpulan-kesimpulan setelah menjalakan implementasi *marketng mix*:

1. Sebelum menjalankan implementasi *marketing mix*:
   a. Penjualan pada toko Pyramid Tyres Service tidak mengalami kenaikan malah mengalami penurunan dikarenakan persaingan dengan pesaing yang begitu banyak.
   b. *Marketing mix* yang dijalankan toko Pyramid Tyres Service sangatlah sederhana dan tidak membuahkan hasil.
   c. Produk-produk yang ditawarkan oleh toko Pyramid Tyres Service snagat sedikit sehingga pelanggan tidak begitu tertarik.
   d. Produk yang ditawarkan tidak disusun dengan rapi atau berantakan sehingga ketika pelanggan datang ingin membeli produk yang ditawarkan, pelanggan kesusahan melihat produk tersebut.
2. Setelah menjalankan implementasi *marketing mix*:
   a. Implementasi *product* yang berupa penambahan produk-produk baru membuat penjualan pada toko Pyramid Tyres Service mengalami peningkatan. Peningkatan penjualan terjadi karena pilihan produk yang diberikan untuk pelanggan semakin banyak, sehingga pelanggan merasa lebih tertarik dan kebutuhan yang dibutuhkan oleh pelanggan

Santo. Perancangan Sistem Marketing Mix pada Toko Pyramid Tyres Service.
UIB Repository©2019

dapat dipenuhi oleh toko Pyramid Tyres Service.

b. Setelah menjalankan implementasi pada *price* yang berupa menyesuaikan harga beberapa produk dengan harga pesaing atau dengan sistem *competitor-based pricing*, penjualan pada toko Pyramid Tyres Service semakin meningkat. Peningkatan pada penjualan dikarenakan tidak hanya layanan yang bagus diberikan kepada pelanggan, tetapi produk yang dijual juga dapat bersaing dengan pesaing. Kemudian pelanggan juga sangat tertarik dengan paket *bundle* yang ditawarkan karena pelanggan merasa dengan paket *bundle* mereka dapat menghemat banyak.

c. Penambahan peta petunjuk arah pada kartu nama toko Pyramid Tyres Service membantu pelanggan yang sebelumnya belum mengetahui lokasi toko Pyramid Tyres Service. Produk yang ditawarkan terlihat rapi dengan disusun pada rak besi, sehingga menarik perhatian dan mempermudah pelanggan melihat produk-produk yang ditawarkan.

d. Setelah menjalankan implementasi *promotion* berupa promosi dengan menggunakan sosial media *instagram* membuat pelanggan semakin mengenal toko Pyramid Tyres Service. Promosi *voucher* dan *cashback* membuahkan hasil yang positif sehingga penjualan pada toko Pyramid Tyres Service mengalami peningkatan.

7.2 Saran

Terdapat beberapa saran yang diberikan oleh penulis dan bermanfaat untuk pemilik usaha mengembangkan atau menjalankan usahanya. Saran-saran yang diberikan oleh penulis yaitu sebagai berikut:

Santo. Perancangan Sistem Marketing Mix pada Toko Pyramid Tyres Service.
UIB Repository©2019

1. Perusahaan harus terus melakukan *update* atau menambahkan produk-produk baru yang menarik dan berkualitas setiap beberapa bulan, sehingga pelanggan dapat memiliki banyak pilihan produk ketika datang ke toko Pyramid Tyres Service.
2. Perusahaan harus melakukan promosi sehingga dapat menarik lebih banyak pelanggan dan membuat lebih banyak orang mengenal toko Pyramid Tyres Service dengan sosial modia lainnya.
3. Jika terdapat bagian pada sistem *marketing mix* yang dapat dikembangkan lebih baik, maka sebaiknya perusahaan harus melakukan pengemebangkan pada sistem *marketing mix* tersebut.
4. Kemudian perusahaan juga harus terus mengkontrol setiap karyawan agar sistem yang telah diimplementasikan dapat terus berjalan dengan baik dan lancar.

Santo. Perancangan Sistem Marketing Mix pada Toko Pyramid Tyres Service.
UIB Repository©2019