

## BAB V

### KESIMPULAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai analisis strategi pemasaran Glory Cake dalam menarik minat konsumen di Lembang Pongdingao', Kecamatan Masanda, maka penulis menarik kesimpulan bahwa ada beberapa strategi pemasaran yang dilakukan oleh Glory Cake dalam menarik minat konsumen diantaranya, pemilihan dan penentuan produk yang dibutuhkan oleh masyarakat, usaha Glory Cake dalam tahap ini menetapkan berbagai macam jenis variasi produk yang akan ditawarkan kepada konsumen selain itu produk yang ditawarkan oleh Glory Cake juga sangat berkualitas. Setelah menetapkan produk apa yang akan ditawarkan, kemudian menentukan harga yang bisa dijangkau setiap kalangan namun tetap menghasilkan keuntungan walaupun tidak dalam jumlah besar, memberikan harga yang berbeda pada setiap variasi produk agar bisa dijangkau oleh semua kalangan. Ada pula strategi penggunaan media sosial untuk mempermudah jalannya usaha, seperti menjadi salah satu saluran promosi dan alat komunikasi dengan pelanggan. Pemberian diskon yang berguna untuk menambah minat konsumen pada produk yang dijalankan, diskon ini berlaku hanya untuk pelanggan yang telah melakukan pembelian di atas dua kali. Membebaskan konsumen dalam pemilihan produk dan

pengantaran produk, dan penentuan ongkir yang tidak memberatkan konsumen. Strategi-strategi tersebut sangat dibutuhkan dalam menarik minat beli konsumen terutama ketika strategi tersebut tersusun dengan sistematis.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan temuan yang di dapatkan oleh penulis, ada beberapa yang di berikan sebagai berikut:

1. Bagi usaha Glory Cake
  - a. Diharapkan untuk terus meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan, hal ini dilakukan untuk terus menarik minat konsumen secara luas.
  - b. Diharapkan untuk terus melakukan inovasi yang berkelanjutan untuk produk sesuai dengan kebutuhan setiap pelanggan karena seiring berjalannya teknologi, minat konsumen bisa berubah-ubah.
  - c. Diharapkan kepada usaha Glory Cake untuk menentukan tempat tersendiri untuk produk yang dipasarkan guna untuk memperkenalkan produk secara luas dan detail.
  - d. Sebaiknya usaha Glory Cake menggunakan penanda seperti spanduk di tempat usaha, agar usaha tersebut mudah diketahui oleh masyarakat lain yang belum mengenal lokasinya.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Diharapkan bisa mengembangkan Variabel penelitian lebih luas, selain dari strategi pemasaran, juga dalam menganalisis dampak adanya pesaing dalam menjalankan usaha.