

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan mengenai Analisis Strategi Pemasaran *Thrift* Yukk.blidisini Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis, adapun hasil temuan dalam penelitian tersebut adalah Toko Yukk.blidisini menerapkan strategi pemasaran dengan baik dalam menghadapi persaingan bisnis. Toko Yukk.blidisini menerapkan 5 indikator dalam strategi pemasaran tokonya;

- a. Produk, toko Yukk.blidisini memasarkan sepatu dan pakaian untuk menjawab kebutuhan konsumen dengan pemetaan yang rapi sesuai dengan kualitasnya.
- b. Harga, toko Yukk.blidisini menetapkan harga produk berdasarkan kualitasnya berarti barang-barang berkualitas tinggi dijual dengan harga lebih tinggi, sedangkan produk dengan kualitas lebih rendah ditawarkan dengan harga yang lebih terjangkau. Toko Yukk.blidisini memberikan diskon kepada pelanggan yang membeli dalam jumlah banyak dan ketika stok produk melimpah. Selain itu, inovasi di toko Yukk.blidisini melibatkan penggunaan teknologi dalam proses pembayaran, yang menawarkan dua metode, yaitu transfer bank dan pembayaran tunai.

- c. Pemilihan Pasar, lokasi Toko Yukk.blidisini sudah strategis karena terletak di jalan utama dan dekat dengan pusat kota, membuat toko ini mudah diakses oleh masyarakat, namun fasilitas parkirnya belum memadai.
- d. Sistem distribusi, Toko Yukk.blidisini menjaga keamanan barang pelanggan online dengan mengemas barang dengan baik dan rapi dan menyertakan identitas dan alamat pembeli pada kemasan untuk memudahkan pengantaran barang. Dalam mengantarkan barang toko Yukk.blidisini memanfaatkan teknologi dari beberapa platform seperti aplikasi draiv dan gojek, namun untuk memaksimalkan waktu agar barang sampai tepat waktu mereka juga menggunakan sistem distribusi dengan jasa kurir
- e. Komunikasi Pemasaran, Jadi dalam menerapkan strategi pemasaran dalam Toko Yukk.blidisini memakai dua pendekatan dalam komunikasi pemasaran dengan cara langsung dan tidak langsung. Mereka menyambut pelanggan dengan ramah di toko dan merespon pesan *online* dengan baik. Dengan memanfaatkan platform media sosial sebagai alat untuk mempromosikan produknya, Toko Yukk.blidisni berhasil memperluas jangkauan pemasaran produk toko mereka.

Jadi, dalam menghadapi persaingan sebuah usaha perlu menerapkan strategi pemasaran. Penerapan strategi pemasaran yang dilakukan oleh toko Yukk.blidisini sudah efektif terbukti dari peningkatan penjualan dan pendapatan dari toko tersebut.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Peneliti di lapangan, beberapa saran yang diberikan sebagai berikut:

1. Bagi Prodi Kepemimpinan Kristen

Semoga penelitian ini dapat dijadikan referensi untuk meningkatkan pengetahuan mengenai strategi pemasaran khususnya pada mata kuliah manajemen perencanaan strategi dan manajemen entrepreneur.

2. Bagi usaha *Thrift* Yukk.blidisini

Dari segi pemasaran diharapkan untuk lebih memperhatikan lagi lokasi parkir agar memudahkan pelanggan untuk datang berbelanja.

