

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan pada Kopi Kampung Toraja Di Buntao', dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran terhadap penjualan Kopi Kampung Toraja Di Buntao' sudah sesuai dengan Strategi Pemasaran yang dikemukakan oleh Kotler dan Armstrong salah satunya dari segi produk bahwa Kopi Kampung Toraja Di Buntao', menawarkan berbagai varian produk serta kualitas produk. Dari segi harga berpatokan pada bahan baku dari penanaman lokal dan memiliki peran krusial terhadap kepuasan pembelian konsumen, promosi yang dilakukan melalui online dan offline, dan saluran distribusi produk di antarkan ke konsumen. Teknik penjualan yang dilakukan oleh Kopi Kampung Toraja Di Buntao', sudah efektif dalam menarik minat beli konsumen.

Jadi dengan menerapkan strategi pemasaran dengan menggunakan strategi pemasaran terhadap penjualan yang baik dan memperhatikan kebutuhan konsumen dalam sebuah usaha akan memberikan dampak positif terhadap proses dan hasil dari bisnis tersebut.

B. Saran

1. Prodi

Berdasarkan hasil penelitian ini, Program Studi diharapkan untuk memperhatikan serta mengevaluasi, terkhusus bagi mata kuliah yang terkait dengan Strategi Pemasaran.

2. Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk melakukan penelitian pada objek atau wilayah yang berbeda agar hasilnya dapat dibandingkan dan memberikan gambaran yang lebih luas mengenai penerapan strategi pemasaran di berbagai kondisi usaha.

3. Kopi Kampung Toraja Di Buntao'

Kopi Kampung Toraja Di Buntao', disarankan untuk terus meningkatkan Strategi Pemasaran dalam menjalankan usaha yang bergerak pada bidang usaha perkopian.