

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil temuan yang penulis lakukan tentang analisis strategi pemasaran dalam meningkatkan daya tarik konsumen di Toko Taurus Shop Makale, ditarik kesimpulan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan efisien untuk meningkatkan ketertarikan konsumen untuk berbelanja. Strategi pemasaran yang digunakan dalam memasarkan suatu produk telah sesuai dari segi produk, harga, tempat atau distribusi, promosi dan pelayanan. Penggunaan strategi pemasaran di Toko Taurus Shop Makale dapat dikatakan efektif dan efisien untuk meningkatkan ketertarikan konsumen untuk berbelanja. Jadi, dengan menerapkan strategi pemasaran untuk suatu usaha dapat menimbulkan dampak yang baik pada proses dan usaha dari bisnis yang dijalankan. Berbagai faktor yang mempengaruhi daya tarik konsumen adalah kualitas atau karakteristik yang membuat suatu produk, layanan, atau merk menarik perhatian dan minat konsumen sehingga memberikan motivasi kepada konsumen untuk tertarik, mempertimbangkan, dan akhirnya membuat keputusan pembelian.

B. Saran

Dalam penyelesaian penelitian penulis di Toko Taurus Shop Makale, adapun beberapa saran yaitu :

1. Bagi Toko Taurus Shop Makale, terus tingkatkan strategi pemasaran dalam hal memproduksi barang, agar terus memperbarui setiap barang (merk, motif, kemasan dan kualitas) yang akan di pasarkan kepada konsumen guna untuk meningkatkan daya tarik konsumen dalam berelanja dan pembelian secara berulang.
2. Toko Taurus Shop, meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen, ciptakan dan berikan kenyamanan kepada pembeli guna untuk meningkatkan pelanggan dan pendapatan.