

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan dapat disimpulkan bahwa dalam pelaksanaan pemasarannya strategi bauran pemasaran yang diterapkan oleh Alesha Fashion yang meliputi produk, harga, promosi dan distribusi adalah sebagai berikut:

1. Strategi bauran produk yang ditetapkan oleh Alesha Fashion sudah baik tetapi pada atribut produk masih belum maksimal yaitu penggunaan desain kurang variative dan penggunaan bungkus yang masih sederhana. Bahwa toko Alesha Fashion yang menjual produk fashion yang berada di Tambun Utara Kabupaten Bekasi, harus lebih berinovasi dalam menarik para konsumen untuk berbelanja ditoko Alesha Fashion, untuk bisa mempertahankan minat beli konsumen dan kualitas produk dalam mempertahankan usaha dalam daya saing yang ketat dan dapat memenuhi permintaan konsumen. Dengan adanya minat beli konsumen dan keunggulan produk fashion di toko Alesha Fashion maka akan ada perkembangan lebih dalam strategi pemasaran dan menarik minat beli konsumen untuk berkunjung dan memilih Toko Alesha Fashion sebagai tempat perbelanjaan yang menyenangkan dan memuaskan.
2. Penetapan harga Alesha Fashion kurang memperhatikan factor tidak langsung (produk sejenis yang dijual oleh para pesaing).
3. Bauran promosi Alesha Fashion hanya melakukan promosi dengan menggunakan Instagram, tiktok, facebook. Dalam pengelolaanya promosi tersebut belum maksimal, Alesha Fashion kurang mengikuti perkembangan online shop saat ini.
4. Alesha Fashion menggunakan saluran distribusi langsung dan distribusi tidak langsung. Distribusi langsung yaitu dengan melayani konsumen yang datang ke toko. Distrbusi tidak langsung melalui

Lembaga pengiriman. Pendistribusian tidak langsung yang dilakukan oleh Alesha Fashion masih belum maksimal.

5.2 Implikasi Manajerial

1. Penelitian ini memberikan gambaran bagaimana penerapan strategi pemasaran dan kualitas produk UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) pada Alesha Fashion dapat dipengaruhi oleh strategi pemasaran dan kualitas produk.
2. Manajemen perusahaan maupun pemilik toko Alesha Fashion perlu untuk memperdalam strateginya dalam memasarkan produk, terutama melakukan strategi pemasaran. harga yang sesuai dengan kualitas sehingga mampu memenuhi suasana hati yang dimiliki konsumen, dengan harga yang murah dan dengan layanan yang baik sehingga menambah nilai positif bagi konsumen.
3. Ini memberikan gambaran bagaimana penerapan strategi pemasaran dan kualitas produk UMKM pada Alesha Fashion dapat dipengaruhi oleh strategi bauran pemasaran dan kualitas produk.