

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian pembahasan diatas, setelah peneliti memaparkan dan menjelaskan tentang Analisis Strategi Pemasaran dan Kualitas Pelayanan untuk Meningkatkan Minat Beli Konsumen di Toko Anugerah, peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan strategi pemasaran dan kualitas pelayanan untuk meningkatkan minat beli pada konsumen di Toko Anugerah Kudus. Pada tahap pelaksanaan penerapan Strategi Pemasaran ini, upaya yang dilakukan oleh pihak toko yaitu dengan beberapa tahapan, antara lain yaitu: Mengenalkan Produk, *Markeeting Mix*, promosi, meningkatkan *Brand Awereness*. Selain strategi pemasaran, pihak toko anugerah kudus juga mengedepankan kualitas pelayanannya dalam berjualan, antara lain yaitu: bukti fisik, hal ini menjelaskan bahwa Toko Anugerah kudus ini sudah terbukti dengan adanya Toko yang beralamat 6R2W+R34, Candi Lor, Singo Candi, Kecamatan kota Kudus, Kabupaten Kudus 59314, di toko ini terdapat juga fasilitas yang mendukung seperti tersedia tempat parkir dan menerapkan budaya pelayanan 5S (senyum, salam, sapa, sopan dan santun). Selain bukti fisik, terdapat juga mengenai keadaan. Dijelaskan bahwa keadaan pada tahap ini yaitu produk yang di tawarkan beraneka ragam kebutuhan perlengkapan rumah tangga. Lalu daya tanggap kepada konsumen cukup baik, dengan memaksimalkan pelayanan kepada konsumen, dapat menerima masukan baik secara kritik maupun saran.
2. Hambatan yang Terjadi dalam Pelaksanaan Strategi Pemasaran dan Kualitas Pelayanan untuk Meningkatkan Minat Beli pada Konsumen di Toko Anugerah Kudus. Beberapa hambatan yang terjadi pada waktu pelaksanaan penerapan strategi pemasaran yaitu persaingan, dalam dunia bisnis, hal yang paling sering terjadi yaitu sebuah persaingan dalam memasarkan sebuah produk yang ada di toko anugerah ini, karena itu salah satu hambatan yang tergolong lumayan sulit dalam memasarkan produk atau barang di toko ini. Lalu hambatan selanjutnya yaitu Harga, dalam menentukan sebuah harga pemilik toko masih mempertimbangkannya, dikarenakan harga merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan tingkat keberhasilan dalam pemasaran maupun keuntungan. Selain ada hambatan

pada penerapan strategi pemasaran, terdapat juga hambatan saat pihak toko menerapkan sistem kualitas pelayanan, antara lain yaitu kurangnya penerapan 5s kepada konsumen dan Ke-peka-an dalam merespon konsumen.

3. Langkah apa saja yang dilakukan dalam mengatasi Hambatan yang Terjadi dalam Pelaksanaan Strategi Pemasaran dan Kualitas Pelayanan untuk Meningkatkan Minat Beli pada Konsumen di Toko Anugerah Kudus. Dalam mengatasi hambatan yang terjadi pada saat pelaksanaan Strategi Pemasaran dan Kualitas Pelayanan untuk Meningkatkan Minat Beli pada Konsumen di Toko Anugerah Kudus yaitu antara lain Menjaga Kualitas Produk, Harga Produk di Toko Anugerah, Promosi dan memberikan pelayanan secara maksimal.

B. Saran

1. Peneliti menyarankan kepada took Anugrerah Kudus untuk Meningkatkan Minat Beli konsumen antara lain Menjaga Kualitas Produk, Harga Produk di Toko Anugerah, Promosi dan memberikan pelayanan secara maksimal.
2. Bagi seluruh pihak yang akan melakukan penelitian dengan tema yang sama, dapat menambah responden dan waktu penelitian untuk mendapatkan hasil yang lebih baik lagi.