

## BAB V PENUTUP

Dari uraian yang telah dikemukakan pada bab-bab terdahulu, maka sebagai penutup dari skripsi ini, penulis memberikan suatu kesimpulan dan disertai dengan saran-saran yang diharapkan memberikan manfaat bagi perkembangan perusahaan yang bersangkutan.

### A. Kesimpulan

Berdasarkan pada pembahasan-pembahasan yang penulis lakukan, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Startegi komunikasi pemasaran di UMKM Sablon 5pm Art dalam pengambilan keputusan pembelian yaitu dengan menerapkan aspek dalam pemasaran: *product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat) *Promotion* (promosi). dan menggunakan strategi komunikasi pemasaran terintegrasi dimana strategi ini meliputi beberapa unsur yaitu: periklanan, promosi penjualan, penjualan personal, *public relation*, dan pemasaran langsung.
2. Dengan kesadaran konsumen akan adanya kebutuhan dan keinginan akan produk kaos sablon suka-suka konsumen ini diarahkan pihak UMKM Sablon 5pm Art melalui strategi komunikasi pemasaran yang sudah diterapkan, hal ini akan mengakibatkan konsumen aktif mencari informasi lebih banyak untuk mengetahui produk yang diminatinya. Sebelum keputusan tersebut diambil, konsumen akan dihadapkan pada proses pengambilan keputusan yang terdiri dari: pengenalan kebutuhan, pencarian informasi dan keputusan pembelian.
3. Tujuan yang ingin dicapai dengan menerapkan startegi komunikasi pemasaran dalam pengambilan keputusan pembelian UMKM Sablon 5pm Art yaitu membangkitkan keinginan dan memenuhi kebutuhan konsumen akan suatu kategori produk, meningkatkan kesadaran akan merek (*brand awarness*), mendorong sifat positif terhadap produk dan mempengaruhi niat pembelian, memfasilitasi pembelian.

## **B. Keterbatasan Penelitian**

Meskipun penelitian ini telah diusahakan sebaik-baiknya, namun tidak lepas dari keterbatasan dan kelemahan yang ada, diantaranya adalah:

1. Terbatasnya variabel yang diteliti yaitu hanya pada penerapan strategi komunikasi pemasaran dalam pengambilan keputusan pembelian di UMKM Sablon 5pm Art Juwana Pati.
2. Terbatasnya waktu, peneliti tidak mengetahui kondisi dan psikis responden dalam keadaan fisik yang baik pada saat peneliti melakukan penelitian di lapangan.

## **C. Saran**

1. Pemilik usaha di rasa perlu untuk menciptakan sebuah inovasi baru. Inovasi tersebut adalah menciptakan sablon yang memiliki ciri khas tertentu untuk memberikan kesan desain yang memiliki keunggulan tersendiri dibandingkan dengan usaha sejenis. Hal ini di maksudkan agar lebih banyak produksi kaos sablon yang di hasilkan. Sehingga UMKM Sablon 5pm Art dapat lebih berkembang lebih pesat seperti perusahaan yang jauh lebih besar yang memiliki omset tinggi.
2. Pengusaha dirasa perlu membuka toko diluar daerah untuk pengembangan penjualan dan tempat distribusi produk yang sudah jadi, agar konsumen dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan akan sandang primer yang diproduksi UMKM Sablon 5pm Art.

## **D. Penutup**

Puji syukur Alhamdulillah peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT. Yang telah memberikan kekuatan, hidayah, dan taufik-Nya kepada peneliti, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian skripsi ini.

Menyadari akan keterbatasan kemampuan peneliti maka dalam skripsi banyak kekurangannya dalam berbagai segi. Hal ini semua karena lemahnya wawasan serta pengetahuan yang peneliti miliki. Untuk itu saran dan kritik yang membangun sangat peneliti

harapkan dari semua pihak dan para pembaca yang budiman untuk memperbaiki karya-karya yang akan datang. Semoga skripsi ini akan bisa membawa kemanfaatan dalam kemajuan keilmuan. Amin.

