

## BAB V

### SIMPULAN DAN REKOMENDASI

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil pelaksanaan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti pada toko Anugrah dapat disimpulkan bahwa toko Anugrah merupakan salah satu toko retail di wilayah Desa Bunderan Kecamatan Sidayu Kabupaten Gresik yang mempunyai kualitas toko yang bagus. Dalam menjalankan usaha toko Anugrah telah menerapkan beberapa strategi bisnis yang terbukti membuat perusahaan mengalami pertumbuhan toko yang pesat. Strategi bisnis yang dilakukan berupa strategi beli banyak lebih murah, strategi *word of mouth* dan pemilihan pemasok yang tepat.

Dari pelaksanaan penelitian yang telah dilakukan, ditemukan hasil implementasi dari strategi *marketing mix* pada toko Anugrah. Pada sisi *product* toko Anugrah mengutamakan kualitas yang terbaik pada setiap produk yang akan dijual, varian produk dan jenis produk yang bermacam-macam, serta pemilihan merek produk yang dijual toko Anugrah juga merupakan merek yang terkenal. Pada sisi *price* toko Anugrah menggunakan penetapan daftar harga yang berpacu pada kesesuaian harga dengan kualitas produk untuk menjaga produk yang dijual terjaga kualitasnya.

Dalam sisi *promotion* kegiatan promosi yang dilakukan oleh toko Anugrah hingga saat ini masih melakukan promosi secara pasif berupa memasang spanduk yang bertuliskan toko Anugrah serta strategi pemasaran *Word Of Mouth* yang dilakukan oleh para pelanggan setia toko. Pada sisi *place* toko Anugrah mempunyai keunggulan dari beberapa hal yaitu lokasi toko Anugrah berada di

jalan besar desa membuat banyak masyarakat yang awalnya tidak tahu menjadi tahu karena sering melewati jalan tersebut, pesaing dalam wilayah Desa Bunderan tidak terlalu banyak, dan mempunyai lahan parkir yang cukup luas sehingga dapat menampung beberapa mobil dan sepeda motor.

Variabel *people* pada toko Anugrah mempunyai empat karyawan yang menjalankan operasional perusahaan. Tiap karyawan mempunyai tugas atau job desk masing-masing sebagai bentuk tanggung jawab per individu serta dalam setiap awal bekerja karyawan baru diberikan pelatihan dan motivasi terkait pelayanan kepada para pelanggan. Pada sisi *physical evidence* toko Anugrah sangat mengutamakan akan kebersihan dan penataan setiap produk yang ada. Lantai selalu di sapu saat buka, ditengah jualan serta saat toko tutup. Produk-produk selalu tertata dan disusun rapi untuk memudahkan pelanggan mencari produk yang diinginkannya.

Variabel terakhir yaitu *process* toko Anugrah telah menjalankan proses usaha yang baik dilihat dari pemilihan pemasok yang terbaik, penataan toko yang terjaga, hingga sop pegawai yang teratur membuktikan bahwa toko Anugrah telah menjalankan proses usaha yang baik serta berorientasi penuh terhadap kepuasan pelanggan.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti terdapat beberapa saran yang ingin diberikan peneliti pada toko Anugrah untuk membantu toko dapat berkembang lebih baik, antara lain :

1. Toko Anugrah diharapkan untuk tetap terus konsisten dalam menerapkan sistem operasional yang telah berjalan. Dengan dilakukannya konsistensi penerapan sistem operasional akan membuat toko berjalan semakin bagus.
2. Berdasarkan hasil analisis *marketing mix* yang telah dilakukan, terdapat beberapa saran yang strategi yang dapat dilakukan untuk membuat masalah yang ada dapat selesai dan mengalami peningkatan pendapatan. Strategi tersebut adalah penggabungan produk laris dengan produk kurang laku dan memberikan harga diskon atau potongan harga pada hari spesial maupun pada saat pembelian produk dalam jumlah tertentu.

