

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan sebagaimana dijelaskan pada bab-bab sebelumnya mengenai strategi bauran pemasaran 4P dalam meningkatkan volume penjualan pada Geprek Mania Bungah dapat diperoleh kesimpulan bahwa Geprek Mania Bungah telah menerapkan strategi bauran pemasaran dengan menggunakan variabel 4P yaitu: *product*, *price*, *place* dan *promotion* yang menjadikan volume dalam penjualan Geprek Mania mengalami peningkatan. Dari keempat variabel tersebut, kualitas produk terbukti paling berpengaruh dalam meningkatkan volume penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa fokus pada kualitas produk tidak hanya meningkatkan jumlah konsumen tetapi juga memberikan laba atau keuntungan yang signifikan bagi Geprek Mania Bungah Gresik. Dengan demikian, strategi bauran pemasaran ini memiliki peranan yang sangat penting dalam mencapai dalam tujuan bisnis.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan, maka peneliti dapat memberikan rekomendasi atau saran sebagai berikut:

1. Bagi pemilik usaha Geprek Mania Bungah agar mempertahankan dan juga meningkatkan lagi kualitas agar kedepannya lebih banyak lagi pengunjung sehingga setiap orang yang berkecimpug didalam Geprek Mania Bungah ikut merasa senang dan puas.
2. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan mampu melakukan penelitian strategipemasaran dengan menggunakan metode analisi penelitian yang lain, teori lain serta menambah variabel-variabel lain mengenai bauran pemasaran

sehingga mampu mendapatkan hasil yang lebih luas dan mendalam.

3. Bagi para pembaca, untuk memahami dan mengembangkan ilmu pengetahuan para pembaca diharapkan lebih mendalam dan spesifik dalam mempelajari mengenai Bauran Pemasaran dan volume penjualan dalam berbagai jurnal, artikel atau bahan referensi yang lain.

