

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian Implementasi Strategi Bauran Pemasaran pada UMKM Kerupuk Teripang di Kecamatan Sidayu Gresik, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan seperti sebagai berikut:

1. Adanya differensiasi produk
2. Penentuan harga jual produk berdasarkan harga pokok produksi
3. Distribusi di Pasar Tradisional dan toko
4. Promosi dilakukan dengan cara *Direct Selling*, *Media Social*, dan *Public Relator*

5.2 Rekomendasi

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

1. Bagi Pelaku Usaha

Dari hasil penelitian dapat dilihat bahwa sebagian besar pelaku usaha kurang baik dalam menerapkan strategi bauran pemasaran. Ada baiknya jika pelaku usaha mulai memikirkan dan menerapkan strategi bauran pemasaran yang lebih baik seperti adanya *differensiasi product*, strategi penentuan harga, strategi distribusi. Saran dari peneliti, agar pelaku usaha melakukan promosi-promosi menggunakan media sosial mengikuti perkembangan jaman, agar mampu

bersaing dengan para kompetitor-kompetitor sejenis dan agar dapat bertahan serta meningkatkan volume penjualan.

2. Bagi Penelitian Selanjutnya

Bagi penelitian selanjutnya, disarankan agar yang menjadi informan tidak hanya pelaku/pemilik usaha, tetapi juga menambahkan para konsumen untuk menjadi informan agar informasi yang didapat lebih akurat dan lengkap. Selain itu, disarankan agar melakukan observasi pada beberapa pasar yang berbeda, yang menjadi tempat penjualan Kerupuk Teripang.