

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang diperoleh oleh penulis, maka dapat diambil kesimpulan hasil penelitiannya adalah sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran pada Toko Grosir Nisa Barito Jaya Di Marabahan Kabupaten Barito Kuala dalam menjual produknya adalah : a) Produk yang dijual di Toko Grosir Nisa Barito Jaya setiap harinya selalu mengutamakan kualitas dan kuantitas, yaitu produk yang mereka jual adalah barang-barang yang sudah memiliki BPOM dan dijamin keamanannya; b) Toko Grosir Nisa Barito Jaya memutuskan penetapan harga mereka tergantung pada kondisi naik turunnya harga barang sehingga harga tidak bisa tetap sama pada setiap waktu; c) Penyaluran pada Toko Grosir Nisa Barito Jaya yaitu kebanyakan para pembeli atau pelanggan datang sendiri ke Toko Grosir Nisa Barito Jaya karena toko grosir sembako seperti ini langka dan hanya ada beberapa di daerah Marabahan. Toko Grosir Nisa Barito Jaya juga merupakan toko sembako terlengkap dan juga merupakan salah satu toko grosir sembako paling besar di Marabahan; d) Strategi promosi yang digunakan oleh Toko Grosir Nisa Barito Jaya adalah dengan mengirimkan SMS kepada para pelanggan atau langsung mendatangi toko-toko kelontong, kemudian mereka memberitahukan kelebihan dari Toko Grosir Nisa Barito Jaya. Selain itu, strategi promosi yang paling penting adalah dari mulut ke mulut yang mana hal itu sangat berpengaruh terhadap pelanggan karena mereka mendengar ulasan yang bagus dari orang-orang yang mereka percayai dan mereka kenal.
2. Kendala yang dihadapi oleh Toko Grosir Nisa Barito Jaya Di Marabahan Kabupaten Barito Kuala dalam melakukan pemasarannya yaitu kadang terjadi kekosongan barang sehingga banyak pelanggan yang pergi ke toko lain untuk membeli barang yang sedang kosong tersebut, barang kosong ini terjadi biasanya karena kelangkaan yang terjadi sejak dari pusatnya, menghadapi pembeli yang cerewet ketika berbelanja atau melakukan penawaran pada saat pembeli sedang padat sehingga membuat karyawan tidak fokus untuk melayani pembeli yang lain dan dapat menyita waktu yang cukup lama, selain itu ketika ada beberapa pelanggan yang tidak membayar hutangnya dan kabur dengan hutang yang mencapai jutaan rupiah, dan bukanya toko-toko modern

yang lebih bagus dan lebih diminati oleh orang-orang seperti indomaret ataupun minimarket-minimarket lain yang mulai banyak bertebaran di daerah Barito Kuala.

B. Saran-Saran

Berdasarkan hasil dari penelitian ini, serta dengan pembahasan dan kesimpulan yang telah dilakukan, maka dapat diajukan beberapa saran yang ditujukan kepada Toko Grosir Nisa Barito Jaya, sebagai berikut :

1. Pada strategi Toko Grosir Nisa Barito Jaya, agar selalu dapat meningkatkan kualitas yang telah dijaga dengan baik.
2. Bagi para karyawan agar selalu mengusahakan agar tetap fokus dalam melayani pelanggan dan tetap ramah serta sopan sehingga dapat meningkatkan kenyamanan para pelanggan dalam melakukan transaksi.
3. Toko Grosir Nisa Barito Jaya agar selalu meningkatkan kegiatan promosi semenarik mungkin seperti menggunakan media cetak ataupun sosial media seperti instagram, facebook dan whatsapp agar dapat sejalan dengan perkembangan zaman.
4. Pada kendala Toko Grosir Nisa Barito Jaya, selalu melakukan inovasi pada tempat ataupun produk yang dijual agar tidak kalah saing terhadap toko-toko modern yang banyak buka akhir-akhir ini.
5. Meningkatkan nilai penawaran seperti memperbanyak diskon, *promo* ataupun memberikan hadiah gratis sebagai penghargaan untuk pelanggan yang membeli banyak sembako.