

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dalam laporan kewirausahaan ini dapat ditarik kesimpulan bahwa :

- 1) Teknik/mekanisme pemasaran di Toko Bucket Nathan's Flower di Dusun Sidomulyo menggunakan aplikasi Whatsapp, Instagram, Tiktok, dan Shoppe sebagai media promosi online adapun promosi offline yang digunakan di Toko Bucket Nathan's Flower adalah promosi face to face.
- 2) Strategi promosi yang digunakan Toko Bucket Nathan's Flower adalah :
 - a. Strategi produk (*product*)
 - b. Strategi harga (*price*)
 - c. Strategi promosi (*promotion*)
 - d. Strategi proses (*process*)
- 3) Kualitas pelayanan sebagai salah satu hambatan yang diterapkan Toko Bucket Nathan's Flower mencakup 5 unsur dimensi antara lain :
 1. Kualitas pelayanan (*tangibels*) yang diterapkan Toko Bucket Nathan's Flower berupa fasilitas yang memadai dan mampu memenuhi kebutuhan dalam melakukan pelayanan.
 2. Kualitas pelayanan (*Reliability*) yang diterapkan Toko Bucket Nathan's Flower berupa kemampuan pegawai dalam memberikan pelayanan serta mampu menguasai masing-masing fungsi dan tugasnya.
 3. Kualitas pelayanan (*Responsives*) dilakukan Toko Bucket Nathan's Flower yang tanggap dalam memberikan pelayanan kepada konsumen.
 4. Kualitas pelayanan (*Assurance*) yang diterapkan Bucket Nathan's Flower dalam memberikan pelayanan dengan selalu ramah, sopan dan tepat waktu dalam menyelesaikan tugas.
 5. Kualitas pelayanan (*Emphaty*) yang dilakukan Toko Bucket Nathan's Flower berupa perhatian dan ketegasan terhadap konsumen.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan yang telah didapat, maka saran yang dapat di implementasikan bagi Toko Bucket Nathan's Flower adalah sebagai berikut :

- 1) Rekomendasi pelayanan dari penulisan ini sebaiknya diterapkan agar Toko Bucket Nathan's Flower semakin berkembang dan meningkatkan penjualan.
- 2) Pemanfaatan media sosial sebagai strategi pemasaran agar usaha Toko Bucket Nathan's Flower semakin berkembang.
- 3) Toko Bucket Nathan's Flower Dusun Sidomulyo diharapkan terus melakukan evaluasi secara berkala terkait pemasaran yang diterapkan. Salah satunya dengan Analisis SWOT agar mengetahui faktor internal dan eksternal.