

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Dalam laporan kewirausahaan ini dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Teknik/mekanisme pemasaran di UD AL Badrun menggunakan aplikasi WhatsApp & Instagram sebagai media promosi online dan orderfaz sebagai *marketplac.e* ada pun promosi offline yg di gunakan di UD AL Badrun adalah promosi face to face .
2. Strategi promosi yang di gunakan UD AL Badrun adalah:
 - 1) Strategi produk (*product*)
 - 2) Strategi harga (*price*)
 - 3) Strategi promosi (*promotion*)
 - 4) Strategi tempat (*place*)
 - 5) Strategi buki fisik (*physical evidence*)
 - 6) Strategi proses (*process*)
3. Kualitas pelayanan sebagai salah satu hambatan yang diterapkan UD AL Badrun di Negeri lama Kecamatan Bilah Hilir mencakup 5 unsur dimensi antara lain :
 - 1) Kualitas pelayanan (*tangibels*) yang diterapkan UD AL Badrun. Di Negeri lama Kecamatan Bilah Hilir berupa fasilitas yang memadai dan mampu memenuhi kebutuhan dalam melakukan pelayanan.

- 2) Kualitas pelayanan (*Reliability*) yang diterapkan UD AL Badrun Di Negeri lama Kecamatan Bilah Hilir berupa kemampuan pemilik dalam memberikan pelayanan serta mampu menguasai masing-masing fungsi dan tugasnya.
- 3) Kualitas pelayanan (*Responsives*) dilakukan Di UD AL Badrun Negeri lama Kecamatan Bilah Hilir yang tanggap dalam memberikan pelayanan kepada konsumen.
- 4) Kualitas pelayanan (*Assurance*) yang diterapkan Di UD AL Badrun Negeri lama Kecamatan Bilah Hilir dalam memberikan pelayanan dengan selalu ramah, sopan dan tepat waktu dalam menyelesaikan tugas.
- 5) Kualitas pelayanan (*Emphaty*) yang dilakukan Di UD AL Badrun Negeri lama Kecamatan Bilah Hilir berupa perhatian dan ketegasan terhadap konsumen.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan yang telah di dapat, maka saran yang dapat di implementasikan bagi di UD AL Badrun Negeri lama Kecamatan Bilah Hilir adalah sebagai berikut :

- 1) Rekomendasi pelayanan dari penulisan ini sebaiknya diterapkan agar Di UD AL Badrun Negeri lama Kecamatan Bilah Hilir semakin berkembang dan meningkatkan penjualan
- 2) UD AL Badrun Negeri lama Kecamatan Bilah Hilir hendaknya menambah karyawan yang kompeten untuk membantu mengembangkan usaha.
- 3) UD AL Badrun Negeri lama Kecamatan Bilah Hilir diharapkan terus

melakukan evaluasi secara berkala terkait pemasaran yang diterapkan. Salah satunya dengan Analisis SWOT agar mengetahui faktor internal dan eksternal.

- 4) Saran bagi *owner online shop* yang menggunakan *marketplace* orderfaz sebagai media komunikasi pemasaran. Era digital ini sebaiknya lebih bijak dalam memutuskan media apa yang bisa dijadikan media pemasaran secara *online* serta bijak dalam mempelajari berbagai macam karakter dari konsumen sehingga dapat berjalan sesuai dengan keinginan.