

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dikemukakan terkait analisis strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan pada Diann Printing Plaju, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Diann Printing Plaju yaitu dengan menerapkan bauran pemasaran (*marketing mix*) menggunakan konsep 4P yang terdiri dari (*product, price, place, promotion*). Strategi produk, harga dan tempat sudah dijalankan dengan baik, namun pada strategi promosi yang diterapkan Diann Printing saat ini belum dilakukan secara optimal.
2. Strategi pemasaran yang digunakan telah sesuai dengan konsep yang ada tetapi penjualan stagnan dan belum menunjukkan hasil yang signifikan terhadap volume penjualan Diann Printing.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan dari hasil penelitian yang dilakukan, penulis memberikan saran untuk usaha bisnis Diann Printing yaitu:

1. Perlu memaksimalkan penggunaan instagram sebagai media promosi dengan memanfaatkan fitur-fitur yang ada, seperti membuat postingan yang menarik dan informatif mengenai layanan dan produk Diann Printing, menggunakan iklan instagram untuk menargetkan audiens yang spesifik, memanfaatkan fitur instagram stories.
2. Dalam meningkatkan volume penjualan, Diann Printing harus melakukan peningkatan strategi digital marketing seperti pemanfaatan *platform* digital lainnya seperti *website* dan *marketplace* untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas. Penulis juga menyarankan Diann Printing untuk menjalin kerjasama

strategis dengan berbagai mitra seperti bermitra dengan pemerintah yang memungkinkan mendapatkan akses ke proyek-proyek percetakan besar seperti pencetakan buku pendidikan atau dokumen resmi.