

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan data-data yang telah penulis sajikan pada bab-bab sebelumnya , maka pada bab yang terakhir ini penulis akan mencoba menyajikan atau memberikan beberapa kesimpulan serta memberikan saran-saran sebagai bahan pertimbangan bagi pihak Toko Soraya guna memperlancar penjualan untuk meningkatkan volume penjualan Toko Soraya.

#### **5.1 KESIMPULAN**

Secara keseluruhan Strategi yang telah dilakukan oleh Toko Soraya sudah berjalan dengan baik, hal ini dapat dilihat dari hasil pendapatan Toko Soraya yang selalu meningkat dari tahun ke tahun:

1. Produk yang ditawarkan oleh Toko Soraya hanya bersegmentasi kepada produk wanita dan untuk menarik minat konsumen Toko Soraya selalu menyediakan produk-produk yang mengikuti perkembangan zaman.
2. Strategi harga yang digunakan Toko Soraya ialah strategi potongan harga dimana potongan harga tersebut didapatkan oleh konsumen dengan cara membeli produk dalam jumlah banyak.
3. Dalam kegiatan promosinya Toko Soraya sudah melakukan kegiatan promosi menggunakan media sosial yaitu melalui aplikasi instagram. Dimana aplikasi ini menampilkan foto berupa produk-produk yang ditawarkan dan menerangkan tentang spesifikasi produk maupun harga.

4. Toko Soraya menggunakan saluran langsung untuk mendistribusikan produk dimana dengan cara ini konsumen langsung datang ke toko untuk memilih produk yang ditawarkan.

## **5.2 SARAN**

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang telah disajikan sebelumnya, dalam hal ini penulis mencoba untuk memberikan saran-saran yang bertujuan sebagai masukan yang diharapkan bermanfaat untuk Toko Soraya dalam meningkatkan volume penjualan. Saran-saran yang penulis berikan yaitu :

1. Toko Soraya sebaiknya menambahkan produk untuk pria seperti pakaian, mengingat lokasi Toko dekat dengan universitas, kantor, dan sekolah.
2. Toko Soraya sebaiknya lebih banyak lagi memberikan potongan kepada pembeli yang membeli produk toko soraya dengan jumlah yang banyak sehingga jika produk Toko Soraya dijual lagi oleh orang tersebut harganya tidak terlampau mahal, hal itu bisa memperlancar arus penjualan Toko Soraya maupun reseller tersebut. Tetapi dengan mempertimbangkan pendapatan agar potongan yang dikeluarkan tidak berlebihan dan tidak menyebabkan kerugian bagi Toko.
3. Toko Soraya sebaiknya melakukan promosi tidak hanya melalui instagram tetapi juga melalui aplikasi Shoppe selain ongkirnya murah keseluruh Indonesia biaya promosi yang dikeluarkan juga tidak berlebihan dan Toko Soraya juga bisa mendirikan Stand di kampus-kampus dan menyebarkan logo yang bertuliskan nama toko dan nama instagram.
4. Toko Soraya sebaiknya menggunakan jasa prantara online seperti Gojek untuk mengantarkan produk tersebut kepada konsumen. agar lebih memudahkan konsumen yang jauh dalam membeli barang yang diinginkan.