

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dari pembahasan pada bab sebelumnya, maka penulis memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Produk yang dijual di toko Rizal Jempol jenisnya terbatas hanya 8 item produk sedangkan pesaing menjual lebih banyak item seperti busana muslim, sarung, seprei, pakaian bayi, kemeja batik, baju tidur, kaos oblong dewasa, celana olahraga panjang, dan juga bahan pakaian yang tidak dijual oleh toko Rizal Jempol
2. Harga yang ditetapkan oleh toko Rizal Jempol melebihi dari harga pasaran
3. Promosi yang dilakukan oleh toko Rizal Jempol terbatas menggunakan papan reklame, penyebaran kartu nama dan dari mulut ke mulut sedangkan pesaing disamping menggunakan promosi seperti yang dilakukan toko Rizal Jempol pesaing sudah menggunakan media online
4. Saluran Distribusi yang dilakukan oleh toko Rizal Jempol yaitu konsumen langsung dan agen yang membeli dalam jumlah besar yang ada disekitar toko sedangkan pesaing sudah menggunakan ekspedisi pengantaran bahkan diluar pasar 16

#### **5.2 Saran**

Adapun saran yang dapat penulis kemukakan yaitu sebagai berikut:

1. Sebaiknya toko Rizal Jempol dapat menjual produk dengan ragam jenis baru dan lengkap agar konsumen tidak pindah ke tempat yang lain.
2. Sebaiknya toko Rizal Jempol harus mempertimbangkan harga dalam produknya, menetapkan harga yang relatif murah sesuai dengan kemampuan daya beli konsumennya.
3. Dijaman yang serba canggih ini sebaiknya toko Rizal Jempol dapat mencoba berbagai media promosi melalui internet ataupun media sosial sehingga produknya cepat luas dikenal oleh masyarakat luas.
4. Sebaiknya toko Rizal Jempol mencoba menggunakan ekspedisi pengantaran sehingga memudahkan pelanggan melakukan pemesanan bahkan diluar pasar 16.