

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dari hasil pembahasan pada bab sebelumnya, penulis dapat menyimpulkan bahwa:

1. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Lefkos Store Palembang yaitu segmentasi (*segmentation*), target (*targeting*), penentuan posisi (*positioning*). Namun strategi pemasaran yang diterapkan Lefkos Store Palembang saat ini belum optimal pada segmentasi sehingga belum mampu meningkatkan penjualan
  - a) Strategi pemasaran melalui *segmentasi* yang diterapkan oleh Lefkos Store Palembang dengan menjual produk yang diperuntukan untuk kalangan menengah ke atas. Lefkos Store Palembang menjual produk *skull ring*, Brand BeguyurBae, kaos, hoodie, sepatu, aksesoris dan lainnya yang berkualitas dan original. Saat ini penjualan melalui shopee, instagram, facebook baik di kota Palembang ataupun diluar kota Palembang tetapi strategi pemasaran dalam segmentasi ini belum terbentuk secara spesifik.
  - b) Strategi pemasaran melalui *targeting* yang diterapkan oleh Lefkos Store Palembang dengan menjual produk yang berkualitas dan original dengan kisaran harga Rp 100.000-500.000 menyesuaikan model dan kualitas produk yang diperuntukan untuk kalangan menengah ke atas.
  - c) Strategi pemasaran melalui *positioning* yang diterapkan oleh Lefkos Store Palembang dengan menjual produk yang lebih mengunggulkan Brand BeguyurBae yang merupakan hasil dari produksi dari Lefkos Store Palembang sendiri karena di kota Palembang belum ada toko yang menyediakan produk dari hasil produksi toko itu sendiri dan pemberian label harga pada setiap

produk yang dijual, garansi selama 1 bulan, memberikan promo, voucher makanan dengan membeli produk dari toko Lefkos Store dan potongan harga pada saat Bulan Suci Ramadhan, Idul Fitri, Hari Merdeka dan hari-hari tertentu, memberi ganti rugi jika produk yang dibeli oleh konsumen rusak serta memberikan gratis ongkir pembelian melalui online khusus wilayah kota Palembang.

2. Pada saat memasarkan produk terdapat beberapa hambatan yaitu tempat dan harga sehingga menghambat aktivitas pemasaran pada lefkos Store yang mengakibatkan target penjualan belum tercapai.

## 5.2 Saran

Adapun saran yang dapat penulis berikan kepada Lefkos Store Palembang yaitu

1. Meningkatkan strategi pemasaran yaitu *segmentation, targeting, positioning* agar penjualan semakin meningkat, terutama pada bagian segmentasi Lefkos Store Palembang untuk lebih memperhatikan dan menyesuaikan dengan target pasar yang ada yaitu lebih fokus kepada masyarakat Kota Palembang.
2. Untuk mengatasi hambatan pada saat melakukan kegiatan pemasaran pada Lefkos Store Palembang yaitu dengan cara mengikuti pameran atau *event-event* untuk memperkenalkan produk tersebut ke seluruh masyarakat dan masyarakat bisa mengetahui keberadaan produk, dan produk tersebut juga harus diperuntukan semua kalangan bukan hanya kalangan atas saja tetapi kalangan menengah juga serta interaktif atau melakukan interaksi antara pembeli dan penjual dengan begitu penjual dapat bertanya kepada calon konsumen mengenai produk atau layanan seperti apa yang diinginkan.
3. Sebaiknya Lefkos Store Palembang lebih memperhatikan tempat untuk melakukan sebuah usaha, harus memilih tempat yang strategis dan juga melihat potensi dikawasan tersebut. Sehingga strategi pemasaran yang

diterapkan dapat berjalan dengan lancar dan terbentuk secara efektif sesuai yang diharapkan.