BAB V
PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan :

1. Strategi Pemasaran Busana Muslim Butik Alam Bening dalam menghadapi persaingan usaha.

   a. Concentrated Marketing

   Strategi concentrated Marketing memfokuskan penjualan produk untuk perempuan muslimah. Dengan fokus pada salah satu segmen Butik Alam Bening bisa memberikan produk terbaik kepada konsumen mereka. Pemasaran pada salah satu segmen dapat menghemat biaya, biaya distribusi maupun promosi. Produk yang dijual Butik Alam Bening lebih memfokuskan kepada perempuan muslimah, sesuai dengan tujuan dari Butik Alam Bening yaitu membentuk ibu-ibu modis, cantik dan berpenampilan menarik.

   Strategi yang digunakan dalam bersaing menggunakan strategi diferensiasi. Lebih menekankan pada keunikan ,ciri khas dan pembeda pada barang yang diproduksi. Barang yang dijual pada Butik Alam Bening memproduksi sendiri tentunya barang yang dijual dengan ciri khas dan keunikan tersendiri.

b. Bauran Pemasaran

Produk Butik Alam Bening mengedepankan kualitas barang yang dijual. Barang yang ada pada Butik Alam Bening lain dari pada Butik yang lain. Harga yang ditetapkan Butik Alam Bening standar dan dalam mematok harga tidak terpengaruh dengan toko-toko lainnya. Promosi yang dilakukan Butik dengan cara Periklanan berupa plang, promosi dengan mengadakan diskon 10%-20% setiap hari jumat, sabtu, minggu dan 2 kali dalam satu bulan. Publisitas dengan menggunakan media sosial, penjualan pribadi dengan door to door. Tempat Butik Alam Bening berdekatan dengan warga masayarakat. Tempat yang bersih, nyaman dan aman.

2. Faktor pendukung dan faktor penghambat busana muslim Butik Alam Bening dalam kegiatan pemasarannya.

Ada dua faktor penghambat dan pendukung Butik dalam kegiatan pemasarannya. Faktor Penghambat: Letak Butik Alam Bening yang kurang strategis, kekurangan karyawan, keterlambatan barang yang akan datang. Faktor pendukung: dukungan dari masayarakat sekitar, manajemen yang baik, karyawan yang jujur dan pelayanan yang baik.

B. Saran

Dari hasil pembahasan dan kesimpulan yang telah dilakukan, maka diajukan beberapa saran yang bertujuan untuk kebaikan dan Kemajuan Butik Alam Bening Kecamatan Limpung Kabupaten Batang sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan, strategi yang digunakan dikembangkan lagi agar semakin baik.
2. Berani membuka cabang agar Butik bisa lebih dikenal masyarakat luas dan agar penjualan semakin meningkat.
3. Kualitas sudah terjamin, jangan sampai membuat pelanggan kecewa terhadap produk yang dijual.
4. Harus bisa mempertahankan pelanggan, jangan sampai mengecewakan pelanggan. Bagaimana caranya agar pelanggan bisa bertambah
5. Untuk penelitian, dapat dilanjutkan oleh peneliti lain agar bisa dijadikan acuan dengan objek dan sudut pandang yang berbeda.

C. Penutup

Alhamdulillah, segala puji hanyalah milik Allah semata, Rasa syukur kepada Allah SWT yang telah mencurahkan rahmat, taufik serta hidayah-Nya pada penulis. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Kekurangan sebagai manusia menyadarkan penulis akan kekurangan sempurnaan skripsi ini. Oleh karena itu, saran dan kritik yang konstruktif sangat penulis harapkan.