

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Secara umum Bauran Pemasaran Produk Cireng Isi Azura sudah berjalan dengan baik, hal ini bisa terlihat dari aspek – aspek berikut:

1. Aspek Produk, produk yang dijual merupakan produk yang diproduksi sendiri oleh Cireng Isi Azura. Kualitas serta variasi produk baik dikarenakan produk yang dihasilkan selalu *fresh* dan bervariasi sesuai dengan harga yang ditetapkan.
2. Aspek Harga, produk yang dijual tergolong murah dan untung bagi reseller bisa lebih banyak dikarenakan harga jual produk yang murah.
3. Aspek Tempat, menjadi permasalahan dalam menghambat pemasaran dikarenakan letaknya jauh dari jalan raya dan tidak ada penunjuk arah serta kendaraan roda 4 seperti mobil tidak bisa masuk kedalam lokasi Cireng Isi Azura dan kendaraan roda 2 seperti motor harus bergiliran dalam memasuki gang dikarenakan jalan yang sempit. Menuju lokasi Cireng Isi Azura akses jalannya akan lebih sulit jika datang musim penghujan dikarenakan licin dan belum di aspal jalannya.
4. Aspek Promosi, yang dilakukan secara langsung maupun di media sosial. Promosi langsung dengan menggunakan sales menjangkau di sekolah – sekolah Jabodetabek maupun luar Jabodetabek jika tidak memenuhi target, sales harus membayar rugi kepada pemilik Cireng Isi Azura. Promosi yang dilakukan kurang bervariasi dikarenakan Cireng Isi Azura tidak menampilkan variasi produk berserta dengan harganya, sistem pemesanan meskipun sudah menggunakan *whatsapp business* namun pada pilihan katalog menu tidak semua produk ditampilkan. *Reseller* baru akan bingung apabila ingin memesan dikarenakan tidak adanya kejelasan pemberitahuan promosi mengenai variasi produk, harga, maupun sistem pemesanan.

5. Aspek Orang, terjadi kerjasama yang terjalin dengan baik antara karyawan, pemilik dan reseller sehingga hubungan yang berlangsung bisa meningkatkan penjualan produk Cireng Isi Azura. Service people yaitu ada pemilik dan karyawan 1 saling berkesinambungan dalam mengelola pesanan konsumen serta perlakuan kepada konsumen yang ramah, cepat dan tepat. Customer terdiri dari reseller yang mencapai 50 orang di daerah Jabodetabek maupun diluar Jabodetabek. Pemilik Cireng Isi Azura aktif dalam menyuplai para resellernya daripada untuk penjualan secara individu.
6. Aspek Proses, sistem pemesanan dan proses transaksi dilakukan secara fleksibel dan menyesuaikan dengan pembayaran yang diinginkan oleh reseller yaitu bisa secara tunai maupun transfer, serta sistem pemesanan dilakukan dengan pre order atau produk dibuat sesuai dengan pesanan. Proses produksi mengalami keterlambatan dalam membuat pesanan reseller, dikarenakan jumlah pegawai maupun mesin penggiling yang masih belum memadai sedangkan pesanan sering berlebihan dari e – commerce shopee maupun dari reseller. Jadi para reseller sering dibuat menunggu dikarenakan pesanan yang belum siap.
7. Aspek Bukti Fisik, sudah memakai peralatan modern seperti mesin giling sudah memadai, namun masih belum terpenuhi dalam membuat pesanan. Fasilitas yang disediakan oleh Cireng Isi Azura seperti tempat tinggal, uang makan, kendaraan serta bonus untuk para karyawannya, namun masih terdapat kekurangan untuk fasilitas pengambilan barang di Cireng Isi Azura yaitu kurangnya fasilitas tempat duduk untuk menunggu pesanan. Pegawainya kurang disiplin dalam memakai seragam.

B. Saran

Tanpa mengurangi rasa hormat kepada pemilik (*owner*), karyawan, dan *reseller–reseller* aktif Cireng Isi Azura dengan rendah hati penulis memberikan saran demi kebaikan bersama dalam memanfaatkan perkembangan teknologi

informasi komunikasi sekarang ini dengan sebaik mungkin. Adapun saran–saran dari penulis yaitu:

1. Aspek Promosi belum sesuai dikarenakan kurang variasi dalam melakukan promosi yang dilakukan media sosial yaitu lebih menampilkan variasi produk dengan harganya serta sistem pemesanan dan lebih ditingkatkan intensitas waktu promosi
2. Aspek Tempat disarankan untuk mencari tempat berjualan di pinggir jalan untuk display dikarenakan lebih terjangkau oleh konsumen
3. Aspek Bukti Fisik disarankan untuk membuat peraturan tentang pemakaian seragam dan dicantumkan di dinding ruangan produksi dan penambahan kursi untuk ruang tunggu *reseller*, penambahan mesin giling

POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A

DAFTAR PUSTAKA

- Ambarita Dwi. (2021). *Penggunaan Whatsapp Group Berbasis Video Dalam Pembelajaran Daring Di Sd Kecamatan Gadingrejo*.
- Andini, R. (2020). *Perpustakaan Digital Jakarta*. 1–19.
- Annisa, A. (2023). *Data UMKM, Jumlah dan Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia*
- Chin, T. (2013). Teori Pemanfaatan. *Jurnal Teori Pemanfaatan*, 1, 9–20.
- Kurnianto, T.Y. (2016). *Pemanfaatan Media Sosial Instagram Sebagai Media Promosi Pemasaran Minuman di Banjarbaru*.
- Mathematics, A. (2016). *Pemanfaatan Perpustakaan*. 1–23.
- Mustajab, R. (2023). *WhatsApp Masih Menjadi Media Sosial Terfavorit di Indonesia*
- Rizeki, D. N. (2024). *Kesuksesan UMKM sebagai Bidang Usaha Pembuka Lapangan Kerja*
- Subiyanto, A.L. Valiant, V. (2022). *Pemanfaatan Media Instagram Sebagai Media Promosi Penjualan di Masa Pandemi Covid-19. IKON Jurnal Ilmu Komunikasi 2022 (Universitas Persada Indonesia Y.A.I) Vol. XXVII No.3 Desember 2022 ISSN: 1978-6972*
- Swasta, Basu, henry simamora. (2008). *Basu Swasta,Op.Cit., hal. 5. Henry Simamora, Op.Cit , hal. 24.*
- Wicaksana, A. (2016). *Pemanfaatan Situs Keagamaan. [Https://Medium.Com/](https://medium.com/), 10–24.*

Yanthi, P. Nirmala, N. Dewi, N. (2022). *Pemanfaatan Instagram Sebagai Media Promosi Digital Marketing Pada Crème Pastry_ di Denpasar Barat Tahun 2022. Arthaniti Studies* DOI : 10.5281/zenodo.7776553 Vol.4 No.1 Maret 2023 e-ISSN 2774-2415 p-ISSN 2775-4081. Hal:16-24Use the "Insert Citation" button to add citations to this document.



POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A