

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Strategi pemasaran pisang sale yang dilakukan pedagang dilihat dari Strategi produk itu penerapannya melalui penyediaan variasi produk yaitu pisang sale basah dan kering serta ada juga yang menjual tipe A alami tanpa campuran dan tipe B yang dicampur dengan pisang sale kurang baik kualitasnya, kualitas produk hasil dari produksi keluarga sendiri yang terjamin baru dan terjaga kebersihannya, ada sebagian penjual membuat merek produk untuk menarik perhatian konsumen, kemasan produk pada pisang sale kering dibungkus rapi dengan plastik transparan sedangkan pisang sale basah dijual dalam wadah kaca yang tertutup rapat, ukuran produk disesuaikan dengan keinginan konsumen yang membeli pisang sale basah dan ukuran plastik setengah dan satu kilogram dibungkus pada penjualan pisang sale kering, dan layanan diutamakan keramah tamahan melayani konsumen yang datang. Untuk strategi harga penerapannya melalui penentuan harga diskon/potongan harga khusus disesuaikan dengan harga produk di pasar dan persaingan serta disesuaikan dengan konsumen yang membeli banyak produk. Dalam hal strategi promosi penerapannya melalui saluran pemasaran dilakukan melalui *personal selling* dengan percakapan dan kerjasama, lokasi pemasaran di pusat oleh-oleh sepanjang jalan lintas Medan-Banda Aceh,

persediaan barang selalu ada dan dalam baru setiap harinya dan penyimpanan/logistic produk. Sedangkan untuk strategi distribusi penerapannya melalui penjualan personal atau melalui tenaga penjual dimana saluran pemasaran dari produsen dan konsumen langsung.

2. Hasil dari penerapan strategi pemasaran yang dilakukan pedagang dalam memasarkan pisang sale dapat dilihat dari meningkatnya jumlah penjualan, menarik minat konsumen untuk membeli pisang sale, konsumen merasa puas dalam pelayanan yang diberikan oleh pedagang pisang sale sehingga pedagang pisang sale mampu meraup untung yang banyak dari menerapkan strategi pemasaran yang mengutamakan aspek produk, harga, promosi dan distribusi. Namun terkadang jumlah penjualan mengalami naik turun karena di sebabkan faktor musiman, dan liburan.

B. Saran

1. Saran yang diberikan penulis bagi pedagang pisang sale di Desa Lhok Nibong Kecamatan Pantee Bidari Kabupaten Aceh Timur yaitu setelah penulis melakukan observasi dan wawancara adalah agar pedagang pisang sale mampu meningkatkan strategi yang telah digunakan serta dalam menjalankan usahanya, hendaknya mereka melakukan inovasi dalam menjalankan strategi pemasaran, agar hasil dari penjualannya akan lebih meningkat setiap tahunnya. Seperti pada strategi promosi dan distribusi yang sangat kurang, dalam strategi promosi sebaiknya

pedagang mampu menerapkan strategi promosi berbentuk iklan baik dalam bentuk media cetak seperti di Koran, promosi di internet dan media elektronik seperti radio. Sedangkan untuk strategi distribusi pedagang mampu menarik pelanggan dengan memperhatikan penampilan dari tokonya, sehingga konsumen yang singgah ke tokonya menjadi tertarik untuk singgah.

2. Saran bagi pemerintah, diharapkan untuk lebih memberikan perhatian pada para pengusaha kecil di wilayah Pantee Bidari, khususnya bagi produsen dan pedagang pisang sale. Selama ini produsen dan pedagang pisang sale baru sedikit merasakan adanya bantuan dari pemerintah. Padahal dengan adanya pisang sale ini dapat mengangkat citra daerah. Melalui Disperinag, pemerintah sebenarnya mampu memberikan pelatihan kepada para pengusaha, khususnya pelatihan manajerial. Langkah ini dilakukan agar para produsen dan pedagang pisang sale semakin pandai dalam mengurus usahanya.