

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti tentang "Strategi Pelatihan Memasarkan Hasil Usaha Bagi Karyawan Pabrik Roti Kacang Rajawali Pada Masa Pasca Pandemi Di Kota Tebing Tinggi", dapat disimpulkan bahwa strategi pelatihan pemasaran yang diterapkan pelaku usaha roti kacang rajawali yaitu dengan menggunakan metode pelatihan secara *on the job* yang melibatkan proses bimbingan langsung serta pengawasan secara intensif kepada setiap karyawan dalam memasarkan produk hasil usaha. Strategi pelatihan pemasaran ini juga mencakup pemanfaatan media online dan cetak dalam memasarkan produk hasil usaha, peningkatan kualitas produksi usaha, penyesuaian harga produk usaha sesuai dengan kondisi pasar, dan pelaksanaan berbagai kegiatan promosi.

Strategi pelatihan pemasaran ini membantu karyawan dalam mempromosikan produk melalui media sosial, pemasaran langsung, maupun melalui kegiatan kerja sama dengan berbagai toko kuliner. Pasca pandemi, covid-19 strategi pelatihan pemasaran secara *on the job* yang diterapkan memastikan karyawan memiliki kemampuan pemasaran yang mumpuni dan berkontribusi pada peningkatan penjualan dan kepuasan konsumen. Strategi pelatihan pemasaran ini juga mencakup pelatihan khusus dalam promosi harga, yang melibatkan penyesuaian harga produk sesuai dengan kondisi pasar, serta pelatihan teknik pemasaran langsung, seperti menawarkan produk secara langsung kepada pelanggan, membangun hubungan baik dengan masyarakat, dan mengembangkan kerja sama dengan berbagai toko kuliner di berbagai daerah.

Dengan pengembangan varian rasa yang lebih banyak dibanding pesaing dan karyawan yang terlatih memberikan pelayanan yang baik, sehingga membuat konsumen tetap setia dan tertarik untuk terus membeli produk roti kacang rajawali. Upaya ini membantu perusahaan untuk mempertahankan pangsa pasar dan terus berkembang dalam situasi pasca pandemi.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian diatas, maka ada beberapa saran yang akan peneliti kemukakan, yang nantinya diharapkan akan menjadi masukan:

- a. Diharapkan peneliti selanjutnya disarankan untuk menggunakan metode penelitian yang lebih beragam, seperti gabungan antara pendekatan kualitatif dan kuantitatif. Hal ini bisa melibatkan wawancara secara mendalam dengan beberapa karyawan dan staf di lingkungan usaha roti kacang rajawali, serta survei untuk mendapatkan data yang lebih lengkap dan mendalam mengenai efektivitas strategi pelatihan pemasaran yang diterapkan.
- b. Diharapkan pelaku usaha roti kacang rajawali supaya dapat memberikan pelatihan secara terprogram kepada karyawannya dalam memasarkan produk usaha, seperti mengundang berbagai ahli pelatihan pemasaran untuk memberikan pelatihan secara khusus bagi staf dan karyawan terkait cara memasarkan produk yang lebih efektif dan efisien.