BAB V

KESIMPULAN, DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian dapat diambil kesimpulan bahwa proses strategi pemasaran Butik Latifah dan penjualan produk pakaian muslim adalah sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Butik Latifah Way Halim Bandar Lampung dalam meningkatkan penjualan produk adalah dengan menggunakan strategi dalam bauran pemasran yang meliputi: Strategi produk yakni dengan desain pakaian di desain sendiri dan menggunakan berbagai jenis bordir, tapis. Strategi Harga Butik Latifah merupakan harga standar seperti butik pada umumnya, namun dengan kualitas tinggi dan *brand* sendiri. Strategi Tempat yang strategis, di pusat perbelanjaan. Strategi promosi Butik Latifah yaitu banyak mengikuti kegiatan-kegiatan pakaian muslim dilampung dan diluar lampung.
2. Yang menjadi peranan penting dalam strategi pemasaran Butik Latifah dalam upaya meningkatkan penjualan produk pakaian muslim di Way Halim Bandar Lampung adalah strategi Produk dan strategi promosi yang dianggap sangat memiliki peranan utama dalam upaya meningkatkan penjualan produk pakaian muslim Butik Latifah. Dengan strategi tersebut Butik Latifah mengalami kenaikan laba untuk setiap tahun nya.

B. Saran

Dengan melihat kenyataan yang ditemukan dilapangan, tentang bagaimana strategi pemasaran Butik Latifah, maka penulis sarankan sebagai berikut:

1. Memperbanyak cabang di daerah lampung dan di luar daerah lampung.
2. Penempatan tempat atau toko utama Butik Latifah harus berada di tengah-tengah pusat kota agar konsumen lebih mudah untuk dijangkau dan dikunjungi