**BAB V**

**KESIMPULAN DAN SARAN**

1. **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dapat di ambil kesimpulan bahwa proses strategi bisnis KUBE Wanita Mandiri sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang di lakukan oleh KUBE Wanita Mandiri Wayhalim Bandar Lampung dalam meningkatkan produk penjualam adalah dengan mengunakan stategi bauran pemasaran dalam dalam strategi bisnis yang meliputi desain sendiri dan menggunakan berbagai jenis bordir strategi harga KUBE merupakan harga standar pada umunya namun dengan kualitas tinggi dan beranda sendiri strategi tempat yang strategis di pusat perbelanjaan strategi promosi yaitu banyak mengikuti kegiatan kegiatan dan pameran di Lampung.
2. Yang menjadi peranan penting dalam stragi bisnis KUBE dalam upaya menikatkan penjual peroduk di Way Halim Bandar Lampung adalah strategi peroduk dan strategi promosi yang dianggap sangat memiliki peran utama dalam upaya menikatkan penjual produk – poduk KUBE Wanita Mandiri dengan strategi ini mengalami kenaikan laba untuk setiap tahun nya

70

1. **Saran**

Dengan melihat kenyatan yang di temuka dilapangan tentang bagaimana strategi pemasaran KUBE maka penulis sarankan sebagai berikut;

1. Memperbanyak *outlet* di Lampung
2. Penempatan tempat atau tempat toko KUBE Wanita Mandiri di tengah tengah pusat kota agar agar konsumen lebih mudah untuk di jangkau dan di kunjungi