

## KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Penerapan bauran pemasaran (*marketing mix*) pada *outlet milkshake* di Kecamatan Lubuk Begalung Kota Padang adalah sebagai berikut:
  - a. Produk yang dijual menggunakan bahan baku susu pabrikan merek Diamond karena harganya paling murah. Dan untuk produk yang *milkshake* dijual kurang berkualitas karena penggunaan susu yang sedikit pada produk . Total seluruh keragaman produk terdapat 22 rasa yang dikemas menggunakan *cup* plastik dengan ukuran 12, 14, 16, dan 22 oz. Dari 10 *outlet* 8 diantaranya sudah mencantumkan merek pada produk.
  - b. Harga produk yang di jual tergolong harga pasar karena produk di jual dengan harga Rp 7.000,- (*cup* 12 oz) Rp 10.000,- sampai Rp 12.000,- (*cup* 14-16 oz) dan Rp 14.000,- sampai Rp 17.000,- (*cup* 22 oz). Metode penetapan harga ditetapkan menggunakan *cost plus pricing*. Dari 10 *outlet* 8 diantaranya memberikan potongan harga untuk pembelian lewat aplikasi gofood. Sistem pembayaran dilakukan secara tunai dan non tunai.
  - c. Promosi dilakukan pada media sosial dan gofood dengan frekuensi 2-4 kali dalam satu bulan. Dan masing-masing *outlet* tidak mengadakan anggaran promosi terhadap produknya.
  - d. Saluran distribusi yang di terapkan yaitu saluran distribusi langsung (produsen-konsumen) dengan pemilihan lokasi yang strategis dan

persediaan bahan baku yang selalu tersedia.

2. Kendala internal yang dihadapi yaitu keterbatasan modal untuk melakukan pelabelan, kemasan yang kurang menarik karena tidak ada label pada kemasan, tidak bisa memanfaatkan media sosial untuk melakukan promosi. Sedangkan kendala eksternal yang dihadapi yaitu harga bahan baku yang tidak sama, pesaing sejenis dengan harga yang lebih rendah. Dan cuaca yang tidak menentu sehingga mempengaruhi daya jual produk.

## 5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas maka dapat disarankan beberapa hal sebagai berikut:

1. Dalam menghadapi persaingan antar *outlet milkhake* di Kecamatan Lubuk Begalung Kota Padang sebaiknya pemilik *outlet* lebih meningkatkan kualitas produk dan terus berinovasi dalam memasarkan produknya. Serta memberikan kemasan yang lebih menarik sehingga mudah diingat oleh konsumen.

Lebih aktif lagi dalam mempromosikan produknya melalui media sosial, dan gofood. Serta konsisten dalam melakukan promosi dan lebih sering memberikan potongan harga.

