

BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan di PT Bina Usaha Flora (BUF), maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut.

1. Berdasarkan faktor segmentasi psikografis, pelanggan marigold sangat menyukai marigold dalam pembuatan taman dan bunga papan.
2. Berdasarkan faktor segmentasi geografis, lokasi PT BUF dapat dijangkau oleh pelanggan atau pelanggan tidak mengalami kesulitan dalam menjangkau lokasi PT BUF.
3. Berdasarkan faktor bauran pemasaran yaitu *product* (produk) maka keadaan produk yang lebih disukai oleh pelanggan dari warna yaitu warna kuning, wadah menggunakan pot, dan pengemasan menggunakan plastik. Karakteristik marigold yang perlu diperhatikan yaitu warna bunga, kematangan dari kuncup bunga, warna daun, dan tinggi tanaman.
4. Faktor lain yang menjadi penentu dalam pembelian marigold adalah harga marigold, keterjangkauan tempat, informasi yang diperoleh, dan juga harga produk lain. Dalam penelitian ini juga dapat disimpulkan bahwa tidak ada produk pengganti jika marigold tidak tersedia.
5. Berdasarkan faktor bauran pemasaran yaitu *price* (harga) maka harga rata-rata yang paling diterima pelanggan untuk marigold dalam *polybag* yaitu Rp6138,- dan untuk marigold dalam pot yaitu Rp7983,- per tanaman marigold.
6. Berdasarkan faktor bauran pemasaran yaitu *promotion* (promosi) maka sumber informasi yang diperoleh pelanggan kebanyakan bersumber dari media sosial instagram dan facebook. Selain itu sebagian besar pelanggan juga memperoleh informasi dari referensi orang lain.
7. Berdasarkan faktor bauran pemasaran yaitu *place* (lokasi) maka dapat dikatakan bahwa sebagian besar pelanggan lebih sering memberi marigold di PT BUF. Akan tetapi pelanggan marigold juga kadang-kadang hingga sering membeli marigold di tempat lain seperti *marketplace*, toko bunga, dan penangkaran bunga lain.
8. Untuk cara pelanggan memperoleh pelanggan, sebagian besar pelanggan lebih memilih datang langsung ke lokasi untuk membeli marigold baik dengan cara pembelian langsung maupun dengan cara pesan ambil.

6.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan yang diperoleh, maka saran yang dapat diberikan dalam upaya peningkatan penjualan marigold di PT BUF adalah sebagai berikut.

1. Meningkatkan pelayanan di BUF untuk menarik pelanggan yang berada di sekitar wilayah perusahaan.
2. Memperluas jangkauan pasar untuk penyedia papan bunga dan karangan bunga marigold.
3. Menambah jumlah produksi marigold kuning.
4. Mempertimbangkan penggunaan kemasan plastik terutama untuk pengiriman ke luar kota.
5. Mempertimbangkan penggunaan variasi wadah penanaman marigold dalam pot.
6. Mempertimbangkan harga yang akan ditetapkan untuk marigold dalam *polybag* dan marigold dalam pot.
7. Meningkatkan penggunaan instagram dan facebook sebagai media promosi marigold.
8. Meningkatkan promosi dan penjualan marigold melalui *marketplace*.
9. Memperhatikan keadaan tempat seperti tata letak tanaman hias, tempat parkir, dan tempat pengambilan tanaman karena sebagian pelanggan lebih memilih untuk datang langsung ke lokasi .