

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Strategi pengembangan pemasaran merupakan suatu cara untuk dapat mengembangkan sebuah pemasaran, yang mana dari pemasaran yang awalnya kurang bagus atau tidak bagus kemudian dikembangkan menjadi lebih bagus dengan cara menggunakan strategi pemasaran melalui Produk, Harga, Promosi, dan Pendistribusian. Tujuan dari pengembangan pemasaran ini adalah untuk meningkatkan penjualan yang dilakukan oleh BBI Tanjung Balik ini.

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh BBI Tanjung Balik ini masih kurang bagus, dikarenakan dapat dilihat dari segi produk yang dihasilkan masih kurang bagus kualitasnya. Kemudian dilihat juga dari segi harga, pendistribusian, dan promosinya juga masih kurang bagus strategi yang dilakukan.

Untuk mengembangkan strategi pemasaran benih ikan di BBI Tanjung Balik dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Memproduksi benih ikan dengan cara menonjolkan keunggulan produk dalam artian meningkatkan kualitas produk;
2. Memberikan harga yang bersaing dan terjangkau bagi masyarakat;
3. Mengembangkan strategi promosi dengan cara di iklankan di media sosial, membagikan selebaran brosur dan memberikan diskon khusus;
4. Lebih mengembangkan wilayah pendistribusian pemasaran benih ikan dan memperluas pasar sasaran.

## **B. Implikasi**

Penelitian ini dapat di implikasikan untuk akademis maupun praktisi.

### **1. Bagi Akademis**

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu manajemen pemasaran, khususnya strategi pemasaran. Dari penelitian ini didapatkan hasil bahwa strategi pengembangan pemasaran dapat dilakukan apabila untuk melakukan meningkatkan dan mengembangkan pemasaran ini didukung oleh peralatan yang memadai dan peluang pemasaran yang bagus.

### **2. Bagi Praktisi**

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan masukan dan saran yang bermanfaat bagi instansi dalam upaya untuk meningkatkan dan mengembangkan strategi pemasaran bibit ikan agar terus diminati dan diungguli oleh para konsumen. Baik itu dari kualitasnya, mutunya selalu memberikan kepuasan kepada konsumennya.

## **C. Saran**

### **1. Bagi Instansi**

Berdasarkan penelitian ini diketahui bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh pihak instansi sudah dilakukan dengan baik. Tetapi, instansi disarankan untuk dapat meningkatkan dan mengembangkan strategi pemasarannya, sehingga dapat mencapai pendapatan yang ditargetkan setiap bulannya.

### **2. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Bagi peneliti selanjutnya dapat lebih mengembangkan penelitian ini dengan meneliti lebih rinci bagaimana strategi pemasaran ini dapat di tingkatkan dan di kembangkan lagi. Peneliti selanjutnya juga dapat menggunakan metode penelitian lain agar informasi yang diperoleh dapat lebih bervariasi.