

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Bauran pemasaran yang dilakukan kebun hidroponik Farm Pak D' Yanto dalam meningkatkan penjualannya menggunakan seluruh aspek 7P yaitu *product, price, place, promotion, process, people, physical evidence*.
2. Penerapan bauran pemasaran yang dilakukan kebun hidroponik Farm Pak D' Yanto terhadap keputusan konsumen dalam pembelian produk meliputi. Faktor *product* terhadap keputusan konsumen adalah produk sehat, bebas pestisida, segar-segar dan bersih sehingga kualitas lebih terjamin. Faktor *price* terhadap keputusan konsumen adalah walaupun harga produk lebih mahal dari produk pasar tradisional akan tetapi harga yang diberikan relatif terjangkau karena sebanding dengan kualitas yang diberikan. Faktor *place* terhadap keputusan konsumen adalah menyediakan tempat yang indah, bersih, lokasi strategis dan mudah diakses membuat konsumen tertarik untuk berkunjung. Faktor *promotion* terhadap keputusan konsumen adalah adanya pemberian diskon dan iklan di media sosial yang menarik, sehingga orang akan lebih mudah mendapat informasi terkait produk yang dijual. Faktor *physical evidence* terhadap keputusan konsumen adalah tersedianya toilet, tempat cuci tangan, lahan parkir dan fasilitas umum lainnya membuat orang merasa nyaman. Faktor *people* terhadap keputusan konsumen adalah pembekalan kerja dalam bentuk training dan evaluasi bulanan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Faktor *process* terhadap keputusan konsumen adalah dari sumber daya manusia yang baik menjadikan pelayanan kasir, administrasi, packing, samapai pengiriman relatif cepat.

B. SARAN

1. Kebuh Hidroponik Farm Pak D' Yanto sebaiknya lebih mengembangkan dan memperbanyak varian produk hidroponik.
2. Melakukan renovasi irigasi air yang lebih memadai agar air tidak meluap.
3. Memperluas lahan parkir dan memperbanyak tempat cuci tangan.
4. Mengembangkan Media sosial misalnya youtube untuk meningkatkan penjualan.

