

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Strategi Pemasaran Home Industri Kopi Sangrai Desa Warujayeng Kecamatan Tanjunganom Kabupaten Nganjuk Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam Adalah Sebagai Berikut:

a. Produk

Perusahaan kopi UD Langgeng Jaya maupun UD Adi Surya mengutamakan kejujuran mengenai kualitas, kemasan, manfaat dan keamanan konsumen.

b. Harga

Dalam menetapkan harga home industri kopi desa Warujayeng selalu memperhitungkan beberapa aspek yakni dari biaya para pekerja dan juga pesaing, harga yang ditawarkan kedua home industri ini tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah karena dengan memberikan harga yang rendah akan merusak pasaran, dan apabila terlalu tinggi pelanggan akan memilih produk dari perusahaan lain.

c. Promosi

Dalam memasarkan produknya kedua perusahaan ini menggunakan promosi yang riil, tidak ada yang disembunyikan dan tidak menggunakan sumpah.

d. Distribusi

Home industri kopi desa Warujayeng menggunakan distribusi tidak langsung yaitu dengan cara perusahaan mengirim produknya ke agen-agen besar kemudian pengecer baru sampai ke tangan konsumen, jadi tidak ada pihak yang dirugikan.

Jadi strategi pemasaran yang dilakukan oleh home industri kopi Sangrai desa Warujayeng kecamatan Tanjunganom kabupaten Nganjuk sudah sesuai dengan prinsip-prinsip etika bisnis dalam Islam

B. Saran

Adapun saran yang dapat penulis sampaikan untuk home industri kopi desa Warujayeng kecamatan Tanjunganom kabupaten Nganjuk khususnya dalam hal strategi pemasarannya adalah sebagai berikut:

- a. Produk, Home Industri kopi UD Langgeng jaya & UD Adi Surya sebaiknya lebih memperhatikan informasi mengenai produk yang tercantum dalam kemasan, memperhatikan kualitas serta menambah jenis kopi yang diproduksi agar mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain, apabila SDM kurang bisa merekrut orang-orang yang berada didekat perusahaan agar mereka juga merasakan dampak yang positif dengan adanya perusahaan-perusahaan tersebut.
- b. Harga, harga produk yang sesuai dengan pasaran dan memperbaiki serta mempertahankan kualitas akan jauh lebih baik dan menimbulkan persaingan yang sehat antar perusahaan daripada perusahaan harus menurunkan atau menaikkan harga yang dapat merugikan salah satu

pihak, dari persaingan yang sehat tersebut konsumen juga pasti sudah bisa menilai dengan sendirinya.

- c. Promosi, perluasan pasar serta penambahan sales sepertinya harus ditambah oleh perusahaan UD Langgeng jaya dan UD Adi surya, hal ini bertujuan agar perusahaan mampu melebarkan sayapnya dan semakin dikenal masyarakat luas.
- d. Distribusi, sebaiknya perusahaan perlu menambah tempat pemasaran, mengingat semakin banyaknya pesaing.