

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Pembahasan yang telah penulis lakukan berkaitan dengan strategi pemasaran meubel UD JP Putra ditinjau dari *syariah marketing*, sebagaimana telah diuraikandalam bab- bab sebelumnya, menggambarkan pada rumusan pokok-pokok pikiran yang terangkum dalam poin-poin kesimpulan berikut:

1. Strategi pemasaran pada penjualan meubel UD JP Putra di Desa Kepuhrejo Kecamatan Gampengrejo Kabupaten Kediri merupakan segmentasipasar yang luas laki-laki dan perempuan dari segala usia mulai dari remaja sampai lansia, tempat tinggal mulai dari desa sampai kota, dikonsumsi sendiri maupun bersama. *Targeting* pasar menyeluruh dan bisa untuk semua kalangan mulai menengah kebawah sampai kalangan menengah keatas, serta *position* pasar yang sudah baik. Kemudian dalam mengelola produk mengutamakan kualitas, menetapkan harga yang terjangkau, melakukan distribusi langsung, serta melaksanakan promosi dengan baik.
2. Ditinjau dari *syariah marketing* meubel UD JP Putra belum sepenuhnya mengamalkan karakteristik *syariah marketing*, nilai realisas(*Al- Waqi'iyah*) belum terpenuhi karena dalam memasarkan produk hak-hak penjual belum terlindungi, sedangkan untuk harga, distribusi dan promosi meubel UD JP Putra sudah sesuai. Etika dalam

pemasaran produk meubel UD JP Putra sudah terpenuhi, dengan menerima retur penjualan adalah wujud dari etika dalam pemasaran, sedangkan dalam menentukan harga, distribusi, dan promosi sudah sesuai dengan nilai etis. Meubel UD JP Putra dalam pemasaran selalu berusaha untuk mengikuti perkembangan zaman, mengedepankan profesionalitas, fleksibel, dan mampu memanfaatkan peluang usaha yang ada. Strategi pemasaran yang dilakukan meubel UD JP Putra mengedepankan nilai *ukhuwah Insaniyah* (persaudaraan manusia) dengan mengedepankan rasa kemanusiaan, dan tidak membedakan status atau kedudukan antar manusia.

B. Saran

Beberapa saran yang dapat diberikan untuk meubel UD JP Putra di Desa Kepuhrejo Kecamatan Gampengrejo Kabupaten Kediri, yaitu:

1. Untuk produk yang dihasilkan meubel UD JP Putra di Desa Kepuhrejo Kecamatan Gampengrejo Kabupaten Kediri diupayakan selalu menjaga kualitas atau mutu dan merencanakan pembuatan produk baru agar konsumen tidak bosan membeli produk yang dihasilkan, serta untuk model atau bentuk bisa ditambah lagi supaya volume penjualan terus meningkat.
2. Sehubungan dengan jumlah permintaan akan produk semakin bertambah sampai- sampai belum bisa memenuhi permintaan konsumen secara cepat, maka perlu ditambah pekerja dan mesin untuk

memproduksi barang, sehingga permintaan konsumen bisa tercapai secara tepat dan tepat.

3. Untuk promosi di zaman yang modern ini sebaiknya perusahaan membuat alamat web untuk melakukan promosi, karena zaman semakin modern dan konsumen lebih memilih bertransaksi lewat jejaring sosial (online) karena mudah dan tidak ribet.
4. Penerapan aturan bahwa pesanan meubelapabila pihak pembeli (konsumen) menginginkan jenis bentuk (model) dari jumlah yang tidak yang tersedia pada saat itu, pemesanan di sini si pemesan ada yang memesan tanpa adanya uang muka dan uang muka dibayar ketika barang sudah jadi, itu bisa merugikan pihak meubel, karena hak perusahaan kurang terpenuhi, sebaiknya untuk pemesanan diterapkan pembayaran setengah dari perkiraan harga barang jadi, karena bisa untuk modal pembuatan barang pesanan, sehingga hak perusahaan atau penjual bisa terpenuhi.
5. Sehubungan dengan jumlah permintaan produk di pasar yang banyak sampai-sampai belum bisa memenuhi semua permintaan, sebaiknya perusahaan menambah alat transportasi, supaya memudahkan dalam pendistribusian barang.