

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan berbagai data yang telah diuraikan oleh peneliti mengenai strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan perspektif *syariah marketing* di Kue Getas Wijaya Lestari Jombang dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh pengusaha Kue Getas Wijaya Lestari Jombang yakni (1) Strategi produk dengan menjual produk kue getas dengan kualitas terbaik, menggunakan bahan baku yang berkualitas, mempertahankan rasa produk yang enak dan empuk, tidak mudah mengeluarkan air, tekstur kue getas yang lembut di dalam dan krispy di luar memiliki ciri khas rasa yang beda dengan produk kue getas lainnya. (2) Strategi harga dengan menjual produk kue getas tidak terlalu mahal juga tidak terlalu murah. (3) Strategi tempat dengan memiliki tempat berjualan yang strategis karena berada di wilayah Jombang kota dan dekat dengan Pasar Legi atau pasar yang berada di tengah-tengah kota. (4) Strategi promosi dengan menjualkan dan menawarkan langsung produk kue getas kepada konsumen dan ditawarkan melalui media sosial seperti *whatsapp*, *facebook*, dan *instagram*.
2. Strategi pemasaran pengusaha Kue Getas Wijaya Lestari Jombang dalam meningkatkan penjualan dilakukan dengan baik dan setiap tahunnya bisa alami peningkatan penjualan. Dimana pengusaha Kue Getas Wijaya Lestari

Jombang juga melakukan berbagai faktor yang bisa mempengaruhi penjualannya yakni kondisi dan kemampuan penjual, kondisi pasar, modal, dan kondisi organisasi perusahaan.

3. Strategi pemasaran pengusaha Kue Getas Wijaya Lestari Jombang dalam meningkatkan penjualan perspektif *syariah marketing* dilakukan dengan selalu ingin memperoleh ridha-Nya Allah dengan menjalankan usahanya berlandaskan syariah Islam yang berpedoman pada al-Qur'an dan Hadist. Jadi bisnis yang dilaksanakan telah sesuai dengan syariah Islam yang mana dilakukan dengan menerapkan 4 (empat) karakteristik *syariah marketing* yakni *rabbaniyyah*, *teitis*, *realistis*, dan *humanistis*.

## **B. Saran**

Berdasarkan pembahasan mengenai Strategi pemasaran Kue Getas Wijaya Lestari Jombang dalam meningkatkan penjualan perspektif *syariah marketing*. Peneliti memiliki beberapa saran kepada beberapa pihak berikut, diantaranya:

1. Pengusaha Kue Getas Wijaya Lestari Jombang

Sebagai saran penelitian, perlu dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai peningkatan efisiensi produksi Kue Getas Wijaya Lestari Jombang dengan menambah jumlah karyawan. Hal ini dikarenakan saat ini sering terjadi kewalahan dalam proses produksi kue getas, sehingga penambahan karyawan dapat membantu meningkatkan produktivitas. Selain itu, perlu juga dilakukan penelitian mengenai optimalisasi jam produksi agar

dapat memenuhi permintaan pelanggan. Beberapa *reseller* mengeluhkan bahwa produk Kue Getas Wijaya Lestari Jombang sering belum siap saat diambil di pagi hari, sehingga penyesuaian jam produksi dapat membantu meningkatkan kepuasan pelanggan. Terakhir, perlu dilakukan penelitian mengenai strategi promosi yang lebih intensif untuk meningkatkan penjualan. Dengan meningkatkan intensitas promosi, diharapkan dapat menarik lebih banyak konsumen dan meningkatkan penjualan secara signifikan.

## 2. Akademik

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi kontribusi dalam bidang akademik. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi atau bahan rujukan bagi penelitian selanjutnya. Dengan demikian, diharapkan penelitian di masa depan dapat memperluas pemahaman tentang strategi pemasaran kue tradisional dalam meningkatkan penjualan dari perspektif *syariah marketing*.

## 3. Peneliti selanjutnya

Disarankan bagi peneliti berikutnya untuk mengeksplorasi dan menemukan temuan-temuan baru yang lebih baik dan menarik dibandingkan penelitian sebelumnya. Dengan melakukan penelitian yang lebih mendalam dan komprehensif, diharapkan peneliti dapat mengisi kekurangan dan melengkapi pemahaman tentang strategi pemasaran kue tradisional dalam meningkatkan penjualan dari perspektif *syariah marketing*.