

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi pemasaran Kripik Jamur Bunda Kreatif untuk meningkatkan volume penjualan di masa pandemic covid 19 yaitu dengan menerapkan strategi bauran pemasaran yang meliputi:
 - a) Produk: menjaga kualitas produk yang dihasilkan
 - b) Harga: memberikan harga yang murah agar pelanggan tetap berlangganan
 - c) Tempat: lokasi usaha di rumah, letaknya strategis di pinggir jalan dan pendistribusian produk diantar sendiri
 - d) Promosi: melalui mulut ke mulut, menawarkan produk langsung ke konsumen (tatap muka), setelah pandemi beralih media promosi online *whatsapp* dan *facebook*
 - e) Orang: karyawan yang terlatih
 - f) Proses: pelayanan yang baik
 - g) Bukti fisik: penataan ruang yang bagus.
2. Usaha Kripik Jamur Bunda Kreatif menerapkan strategi yang sudah tepat sehingga penjualannya tetap stabil sebelum atau pada saat Pandemi Covid 19. Strategi yang digunakan Kripik Jamur Bunda Kreatif dalam meningkatkan penjualan yaitu melakukan kegiatan pemasarannya secara sehat dengan melakukan perbaikan produk, promosi, tempat, harga, proses, orang/SDM, dan bukti fisik. Jumlah kenaikan volume penjualan pada Kripik Jamur Bunda Kreatif

dari lima tahun terakhir yaitu: 10% di tahun 2017-2018, 0,6% di tahun 2018-2019, 0,25% di tahun 2019-2020, dan 1% di tahun 2020-2021. Kripik Jamur Bunda Kreatif mampu mensinergikan perspektif pemasaran syariah dianalisis menggunakan bauran pemasaran dan karakteristik syariah yaitu teistis (*rabbaniyah*), etis (*akhlaqiyyah*), realitis (*al-waqi'iyah*) dan humanitis (*al- insaniyyah*). Hal tersebut dapat dibuktikan dengan produk halal dan jelas, harga sesuai dengan kondisi produk, tidak ada unsur penipuan, pelayanan baik dengan memperhatikan moral dan etika, tidak memotong jalur distribusi dan kejujuran dalam promosi, kejujuran dan menjaga hubungan dengan pembeli.

B. Saran

1. Diharapkan penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi dan bisa menjadi kontribusi perbendaharaan di perpustakaan IAIN Kediri
2. Untuk usaha Kripik Jamur Bunda Kreatif diharapkan mampu meningkatkan kemampuan SDM yang dimiliki serta dapat memanfaatkan media jualan *online* yaitu *e-commerce* seperti shopee, toko pedia, dll.
3. Bagi peneliti selanjutnya dengan bahasan tema yang sama yaitu strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan diharapkan dapat menambah bahasan yang mungkin belum di bahas dalam penelitian ini. Dan juga diharapkan dapat digunakan referensi untuk peneliti selanjutnya sehingga dapat bermanfaat.