BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh UD. Jati Bening:
   a. Produk: Banyak variasi model dan bentuknya. UD. Jati Bening sangat mengedepankan kualitas produk, yaitu dengan bahan dasar kayu jati asli yang kualitasya bagus, plituran dan hasil pengerjaannya rapi, dan sebelum dikirim, barang harus dicek terlebih dahulu. Menerima *reture*. Bahan dasar kayu dibeli dari perkebunan warga dan apabila kehabisan maka membeli di Perhutani, tetapi menggunakan cara yang tidak resmi.
   b. Harga: UD. Jati Bening mempunyai daftar harga yang standart jika dibandingkan dengan perusahaan sejenis di lokasi sekitar UD. Jati Bening, tetapi daftar harga tersebut masih bisa dinego, selain itu sistem pembayaran yang diterapkan di UD. Jati Bening ini adalah tunai dan angsuran tanpa riba.
   c. Tempat: UD. Jati Bening berlokasi di Desa Jatipandak Kecamatan Sambeng Kabupaten Lamongan dan membuka cabang di Desa Resik Kecamatan Sambeng Kabupaten Lamongan, serta satu cabang lagi di Desa Simongagrok, Kecamatan Dawar, Kabupaten Mojokerto. UD. Jati Bening tidak mempunyai toko untuk tempat persediaan barang, sehingga jika ada persediaan maka diletakkan di rumah pemilik atau tetangga dengan kesepakatan sebelumnya.

Dalam pendistribusian barang UD. Jati Bening menggunakan truck dan mobil pick up.

d. Promosi yang diterapkan oleh UD. Jati Bening adalah melalui sosial media yaitu *whatsapp* dan *Word of Mouth* (WOM) yang berlaku bagi karyawan. Selain itu, pemilik menginstruksikan kepada karyawan bahwa jika melakukan promosi, maka tidak boleh melebih-lebihkan dan juga tidak boleh menjelekkan baik perusahaan sendiri ataupun perusahaan milik orang lain.

2. Strategi pemasaran UD. Jati Bening jika ditinjau dari *syariah marketing* maka belum sepenuhnya menerapkan karakteristik *syariah marketing*. Yaitu:

   a. Karakter Teistis (Rabbaniyah) di UD. Jati Bening belum sesuai dengan *syariah marketing* karena membeli bahan dasar kayu jati di perhutani dengan cara yang tidak resmi, sehingga tranksaksi jual belinya tidak sah. Disamping itu produknya berkualitas bagus, pliturannya rapi dan sebelum kirim maka produk dicek terlebih dahulu. Dari segi harga yaitu UD. Jati Bening dalam pembayarannya menerima sistem pembayaran tunai dan angsuran tanpa riba. Dari segi tempat UD. Jati Bening untuk memudahkan konsumen menjangkau lokasi UD. Jati Bening, maka membuka cabang di Desa Resik Kecamatan Sambeng Kabupaten Lamongan, serta satu cabang lagi di Desa Simongagrok, Kecamatan Dawar, Kabupaten Mojokerto.

b. Karakter Etis (*Akhlakiyyah*) ada yang belum terpenuhi yaitu pembelian bahan dasar kayu jati dari Perhutani yang dilakukan secara tidak resmi. Dari segi harga, tempat dan promosi sudah sesuai dengan karakter etis yaitu mengadakan perjanjian atau kesepakatan dalam sistem pembayaran, yaitu bisa menggunakan sistem pembayaran tunai atau angsuran. Dari segi tempat atau distribusi yaitu UD. Jati Bening dalam penyaluran produknya menggunakan alat transportasi truck dan mobil pick up. Dari segi promosi yaitu UD. Jati Bening melakukan promosi dengan cara yang transparan.

c. Karakter Realistis (*Al Waqi'iyyah*) sudah terpenuhi semua, dari segi produk yaitu banyak variasi produk dan model, konsumen bisa memesan produk di UD. Jati Bening sesuai keinginan konsumen. Dari segi harga yaitu daftar harga yang sudah disediakan untuk konsumen masih bisa dinego, dan untuk pembayarannya menerima sistem pembayaran tunai dan angsuran tanpa riba, bahkan yang sudah dipercaya boleh tidak menggunakan uang muka. Dari segi tempat yaitu tidak ada toko untuk tempat persediaan produk, apabila ada persediaan produk maka diletakkan di rumah pemilik atau dititipkan ke rumah tetangga sekitar sesuai kesepakatan sebelumnya.

d. Karakteristik Humanistis (*Al Insaniyyah*) sudah terpenuhi semuanya yaitu UD. Jati Bening sangat menghargai konsumen tanpa

memandang apapun, tidak peduli status sosialnya, dan selalu memberikan pelayanan yang terbaik untuk kosumen dan karyawannya.

B. Saran

1. Perkembangan zaman semakin pesat, di era yang modern ini *gadget* dengan media sosialnya adalah unsur penting dalam sebuah bisnis. Untuk itu, sebaiknya sosial media yang banyak mulai dari *facebook*, *twitter*,dan *instagram*dapat dijadikan media promosi untuk mengenalkan produk kepada konsumen.
2. Alangkah baiknya mengurus surat izin melakukan transaksi jual beli di Perhutani.