

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi produk dan harga yang diterapkan di *home industry* Citra Mandiri dalam meningkatkan penjualan yaitu sebagai berikut: Pertama, memperhatikan cita rasa produk dengan tetap mempertahankan variasi rasa original sebagai ciri khas produk Citra Mandiri dan pengemasan produk menggunakan plastik bening tembus pandang dengan ukuran 1 kg dan 2 kg serta penambahan label yang bersifat deskriptif; Kedua, memberikan harga yang terjangkau;
2. Strategi produk dan harga yang diterapkan *home industry* Citra Mandiri berdampak bagi peningkatan penjualan, seperti kemampuan penjual dalam hal penyediaan pasokan bahan baku yang baik, pemberian upah karyawan yang sesuai, harga yang dipasarkan sesuai dengan kualitas produk, dan pendistribusian produk yang tepat baik melalui promosi secara *online* maupun *offline*, serta kerjasama dengan saluran distribusi.

A. Saran

Berkaitan dengan penelitian mengenai strategi produk dan harga di *home industry* Citra Mandiri, peneliti memberikan saran terhadap:

1. *Home industry* Citra Mandiri :
 - a. Terkait dengan produk, untuk lebih memperhatikan komposisi bahan yang telah bersertifikasi halal untuk membuat produk keripik yang digunakan. Hal ini dikarenakan sebagai bentuk komitmen serta tanggung jawab terhadap ketentuan jaminan produk halal. Selain itu,

lebih menjaga kebersihan selama proses pengolahan keripik baik dari segi tempat maupun alat produksi. Kemudian, dapat menambah rasa dan kemasan baru atau berbeda sebagai variasi produk sehingga dapat menjangkau target pemasaran produk yang berkaitan dengan penjualan produk seperti ke minimarket atau swalayan.

- b. Terkait dengan distribusi produk guna kemudahan akses konsumen dalam mendapatkan produk secara langsung dengan cara untuk menambahkan akses pencarian lokasi produksi seperti pemberian papan nama atau menambahkan lokasi melalui internet seperti *google maps*. Selain itu, Citra Mandiri harus lebih aktif dalam mempromosikan produknya di media sosial.

2. Bagi Penelitian Selanjutnya:

- a. Penelitian selanjutnya dapat mengkaji terkait diferensiasi produk yang dapat mempengaruhi peningkatan penjualan sehingga Citra Mandiri mendapatkan pemasukan serta keuntungan tambahan.
- b. Penelitian selanjutnya juga dapat mengkaji bagaimana kompetensi karyawan terkait edukasi syariah *marketing* dalam hal pengolahan produk serta peningkatan penjualan produk.
- c. Penelitian selanjutnya juga dapat mengkaji bagaimana digitalisasi dapat mempengaruhi keputusan pembelian terkait produk dan harga. Selain itu hal ini juga dapat meningkatkan penjualan terutama bagi mereka kosumen millennial dan gen Z.