

BAB VI

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

1. Implementasi Pemasaran *Home Industry* Gethuk Pisang di Dusun Jatisari, Desa Krenceng, Kepung, Kediri

Implementasi pemasaran adalah proses yang mengubah strategi dan rencana pemasaran menjadi tindakan pemasaran untuk mencapai sasaran. Alat untuk mencapai sasaran pemasaran yaitu menggunakan bauran pemasaran. Bauran pemasaran adalah suatu strategi pemasaran untuk melayani pelanggan dengan cara memuaskannya melalui *product*, *price*, *place*, dan *promotion* (4P).

- a. Produk, pada *home industry* Gethuk Pisang Baariklana, *home industry* Gethuk Pisang Hidayah sudah memproduksi produk gethuk pisang dengan secara baik, karena dalam hal ini mereka mengutamakan kualitas produk baik dari sisi bahan baku yang bagus dan pengemasan yang baik. Selain itu produk yang dihasilkan oleh ketiga *home industry* tersebut tidak hanya gethuk pisang dengan ukuran mini, akan tetapi juga menyediakan berbagai macam ukuran gethuk pisang. Meskipun mereka hanya memasarkan gethuk pisang mini setiap harinya, tetapi apabila ada pemesanan dengan ukuran yang berbeda maka akan dilayani. Sedangkan pada *home industry* Gethuk Pisang Joker dalam produk tidak mengutamakan kualitas tetapi hanya mengutamakan

pengemasan saja agar terlihat bagus dan produk gethuk pisang yang diproduksi hanya berukuran kecil saja.

- b. Harga, pada *home industry* Gethuk Pisang di Dusun Jatisari, Desa Krenceng, Kepung, Kediri berlandaskan pada bahan baku dan para pekerja, sehingga harga yang diberikan sangat bervariasi tergantung pada ukuran gethuk pisang yang diminta oleh para konsumen. Harga yang diterapkan oleh *home industry* Gethuk Pisang di Dusun Jatisari, Desa Krenceng, Kepung, Kediri sudah sesuai dengan harga pasaran.
- c. Tempat, adapun pendistribusian produk pada *home industry* Gethuk Pisang Baariklana sudah menerapkan segmentasi pasar yang luas, targeting pasar menyeluruh dan bisa untuk semua kalangan, serta position pasar yang sudah baik. Sedangkan pada *home industry* Gethuk Pisang Hidayah, *home industry* Gethuk Pisang Agung dan *home industry* Gethuk Pisang Joker dalam pendistribusiannya masih belum luas karena masih berada dalam wilayah Kediri saja dan untuk pendistribusiannya masih mengikuti *home industry* Gethuk Pisang Baariklana, maka hal ini kurangnya efektif .
- d. Promosi yang dilakukan oleh *home industry* Gethuk Pisang di Dusun Jatisari, Desa Krenceng, Kepung, Kediri dengan cara langsung mendatangi langsung kepada para tengkulak (*door to door*). Dan saat melakukan promosi pada *home industry* Gethuk Pisang Bariklana, *home industry* Gethuk Pisang Hidayah dan *home industry* Gethuk Pisang Agung mengatakan keadaan produk gethuk pisang yang sesuai

dengan kenyataan, akan tetapi pada *home industry* Gethuk Pisang Joker saat melakukan promosi masih kurang sempurna karena ada unsur penipuan.

2. Implementasi Pemasaran *Home Industry* Gethuk Pisang di Dusun Jatisari, Desa Krenceng, Kepung, Kediri Ditinjau Dari *Marketing Syari'ah*

Ditinjau dari *marketing syari'ah home industry* Gethuk pisang di Dusun Jatisari, Desa Krenceng, Kepung, Kediri sudah sepenuhnya menerapkan *marketing syari'ah*, nilai teitis (*Rabbaniyah*) karena dalam memasarkan produk hak-hak para tengkulak sudah dilindungi dengan cara apabila produk gethuk pisang yang tidak laku dijual maka akan diganti dengan yang baru (*return*), sedangkan pada *home industry* Gethuk pisang Joker masih belum sepenuhnya menerapkan *marketing syari'ah* karena memasarkan produk hak-hak para tengkulak masih belum terpenuhi karena produk yang tidak laku dijual akan diganti dengan yang baru, tetapi dalam kenyataannya bukan produk yang baru semua akan tetapi sebagian produk *return* yang dikemas secara baru.

Nilai Etis (*Ahlaqiyyah*), Dilihat dari segi produk, bahan baku *home industry* Gethuk pisang yang digunakan dipilih terlebih dahulu memisahkan bahan baku yang kualitas berbeda. Dilihat dari segi harga *home industry* Gethuk pisang di Dusun Jatisari, Desa Krenceng, Kepung, Kediri penerapannya memberikan harga sesuai dengan biaya bahan baku, para pekerja dan harga pasaran.

Dilihat dari segi promosi *home industry* Gethuk pisang secara umum mengedepankan orang ke orang (*door to door*) sesuai dengan bahasa yang digunakan oleh konsumen. Sedangkan dalam mengedepankan etika atau tradisi masyarakat *home industry* Gethuk pisang Baariklana, *home industry* Gethuk pisang Hidayah dan *home industry* Gethuk pisang Agung sudah menerapkan promosi dengan benar, tetapi pada *home industry* Gethuk pisang Joker masih belum sepenuhnya mengedepankan etika saat melakukan promosi.

Nilai Realistis (*al-Waqi'iyah*), Fleksibilitas atau kelonggaran sengaja diberikan oleh Allah SWT agar penerapan syari'ah senantiasa realistis (*al-waqi'iyah*) dan dapat mengikuti perkembangan zaman. Nilai realistis pada *home industri* Gethuk Pisang terlihat dari produk, harga, pendistribusian yang sudah sesuai dengan *marketing syariah*. Namun terdapat satu *home industri* yaitu pada *home industri* Gethuk Pisang Joker yang belum sesuai dengan *marketing syariah*, mengenai pendistribusian dan barang yang sudah di return di daur ulang kembali dan di kemas menjadi baru lagi. Hal tersebut dapat merugikan tengkulak atau konsumen dan terlihat belum realistis dalam mendistribusikan produknya.

B. Saran

Beberapa saran dapat penulis berikan untuk *home industri* Gethuk Pisang di Dusun Jatisari, Desa Krenceng, Kepung, Kediri yaitu:

1. Sehubung dengan pemasaran dalam hal promosi, di zaman yang canggih ini *home industri* Gethuk Pisang sebaiknya juga melakukan promosi

dengan baik, seperti menggunakan sosial media (sosmed) karena bisa berdampak pada meningkatnya penjualan dan para konsumen zaman sekarang dalam bertransaksi tidak mau ribet dan lebih suka bertransaksi lewat jejaring sosial.

Pada saat melakukan promosi kepada para tengkulak sebaiknya mengatakan keadaan produk yang sebenarnya dan jangan pernah menyembunyikan sesuatu yang dapat merusak kepercayaan.

2. Dalam hal harga, *home industri* Gethuk Pisang di Dusun Jatisari, Desa Krenceng, Kepung, Kediri sebaiknya menentukan harga pasaran khususnya pada *home industri* Gethuk Pisang Joker karena menentukan harga pasaran sangat dianjurkan oleh Nabi Muhammad dan agar tidak merusak para pengusaha yang sama.
3. Dalam hal produk, *home industri* Gethuk Pisang harus bisa menjaga kualitas produk dengan baik agar bisa menjaga kepuasan para konsumen khususnya pada *home industri* Gethuk Pisang Joker.
4. Dalam hal pendistribusian, *home industri* Gethuk Pisang Hidayah, *home industri* Gethuk Pisang Agung dan *home industri* Gethuk Pisang Joker sebaiknya pendistribusian diperluas dan jangan hanya di dalam kota Kediri saja yang mana tempat pendistribusiannya membuntuti *home industri* Gethuk Pisang Baariklana karena bisa mengakibatkan penjualan sedikit.