

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dipaparkan, maka diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Implementasi bauran pemasaran yang diterapkan oleh *home industry* marning Al-Amin mencakup aspek produk, harga, tempat, dan promosi. Dari aspek produk, usaha ini berfokus pada upaya menjaga kualitas produk secara konsisten dengan menggunakan bahan baku pilihan yang berkualitas sehingga marning yang dihasilkan tetap memiliki mutu yang baik hingga sampai ke tangan konsumen. Komitmen dalam menjaga kualitas tersebut menjadi salah satu cara untuk mempertahankan kepercayaan pelanggan dan meningkatkan kepuasan konsumen. Dari aspek harga, *home industry* marning Al-Amin menetapkan harga yang relatif terjangkau dan sesuai dengan kualitas produk yang ditawarkan. Produk dipasarkan dalam beberapa ukuran kemasan dengan pilihan harga yang berbeda sehingga dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan konsumen. Selain itu, harga yang ditetapkan juga tetap mempertimbangkan kondisi pasar agar mampu bersaing dengan produk sejenis. Pada aspek tempat, lokasi usaha dinilai cukup strategis karena mudah dijangkau oleh masyarakat dan telah terdaftar di Google Maps, sehingga memudahkan konsumen untuk menemukan lokasi usaha. Tidak hanya mengandalkan penjualan di tempat produksi, *home industry*

marning Al-Amin juga mendistribusikan produknya ke berbagai toko besar, toko makanan ringan atau snack, serta di sentra oleh-oleh. Sementara itu, pada aspek promosi, *home industry* marning Al-Amin menerapkan promosi secara langsung (*offline*) maupun melalui media digital (*online*). Promosi *offline* dilakukan melalui pemasangan papan nama di depan rumah, distribusi produk ke berbagai toko serta pemasaran dari mulut ke mulut. Adapun promosi *online* pernah dilakukan melalui media sosial dan platform digital, meskipun saat ini pemanfaatannya belum berjalan secara optimal. Oleh karena itu, pengembangan promosi *online* masih perlu ditingkatkan agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan mendukung peningkatan penjualan di masa mendatang.

2. Implementasi bauran pemasaran yang diterapkan oleh *home industry* marning Al-Amin dalam meningkatkan penjualan produk tinjauan pemasaran syariah telah berjalan dengan baik dan optimal. Upaya yang dilakukan tidak hanya berfokus pada penerapan bauran pemasaran yang sudah ada, tetapi juga pada pengembangan dan penyempurnaan strategi tersebut. Selain itu, penerapan strategi pemasaran dalam perspektif pemasaran syariah juga memberikan kontribusi positif terhadap perkembangan usaha agar lebih efektif dan optimal dalam meningkatkan penjualan. Keberhasilan penerapan strategi tersebut dapat dilihat dari segi Ketuhanan (*Rabbaniyyah*) dengan melaksanakan ibadah wajib dan salat Jumat bagi pelaku usaha dan para karyawan. Dari segi akhlak (*Akhlaqiyyah*), yaitu dengan menerapkan sikap dan etika dengan baik untuk satu sama lain, memberi pelayanan yang baik dan ramah antar

pemilik usaha, karyawan dan konsumen. Kemudian, dari segi realistis (*Waqi'iyah*), yaitu melakukan kegiatan bisnis sesuai dengan keadaan yang sebenarnya seperti dalam menerapkan usahanya dengan bersikap jujur, terbuka, dan tidak memberikan informasi yang berlebihan mengenai produk yang ditawarkan. Misalnya, menerapkan promosi di media sosial bahwa produknya itu sesuai dengan yang aslinya. Dari segi humanistik (*Insaniyyah*) bahwa perlunya menghormati sesama dan memberikan manfaat bagi konsumen tanpa membedakan latar belakang, suku, ras, maupun status sosial. Seperti, menyediakan lapangan pekerjaan guna mensejahterakan hidup masyarakat dan melakukan kerjasama untuk menyelesaikan pekerjaan. Dengan demikian, penerapan bauran pemasaran yang didukung oleh prinsip-prinsip pemasaran syariah dapat memperkuat daya saing *home industry* marning Al-Amin, mempertahankan loyalitas konsumen serta mendukung peningkatan penjualan secara berkelanjutan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dipaparkan, peneliti memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dan masukan bagi pihak terkait, yaitu sebagai berikut :

1. Bagi *home industry* marning Al-Amin, diharapkan dapat terus mempertahankan dan mengembangkan strategi bauran pemasaran yang telah diterapkan selama ini, selain itu dalam penerapan pemasaran dalam perspektif pemasaran syariah juga memberikan kontribusi positif

terhadap perkembangan usaha agar lebih efektif dan optimal dalam meningkatkan penjualan produk. Adapun itu, usaha juga perlu terus menjaga hubungan baik dengan konsumen melalui pelayanan yang ramah, komunikasi yang baik, serta menjaga kualitas produk secara konsisten agar kepercayaan dan loyalitas pelanggan tetap terpelihara. Peneliti juga berharap *home industry* marning Al-Amin dapat lebih mengoptimalkan pemanfaatan media digital sebagai sarana pemasaran. Promosi melalui media sosial, seperti Instagram dan Google Maps perlu diaktifkan kembali serta dikelola secara lebih rutin dengan mengunggah informasi mengenai produk, aktivitas usaha, maupun perkembangan terbaru. Selain itu, peneliti juga berharap pemanfaatan platform *e-commerce* dan marketplace seperti Shopee, Tokopedia, serta marketplace lainnya juga dapat dikembangkan untuk memperluas jangkauan pasar, menjangkau lebih banyak konsumen dan mendukung peningkatan penjualan di masa mendatang.

2. Bagi peneliti selanjutnya yang akan mengkaji topik serupa mengenai implementasi bauran pemasaran dalam meningkatkan penjualan tinjauan pemasaran syariah, diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan pembahasan yang belum dikaji secara mendalam. Peneliti selanjutnya juga dapat menggunakan penelitian ini sebagai salah satu referensi dan bahan perbandingan dalam melakukan penelitian yang relevan.