

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Penerapan Pemasaran pada UD Maju Mapan sudah memiliki strategi bauran pemasaran yang efektif guna untuk meningkatkan penjualan produk mebelnya, strategi tersebut yaitu: strategi produk, strategi distribusi, strategi promosi, dan strategi harga. Selain itu, UD. Maju Mapan juga menerapkan sistem kredit yang lebih memudahkan konsumen sistem kredit atau bayar nyicil ini tanpa bunga dan membentuk keuntungan dari semua pihak, dimana konsumen mudah dalam proses pembelian dan produk terjual dengan cepat sehingga meningkatkan volume penjualan.
2. Penerapan pemasaran pada UD Maju Mapan dalam meningkatkan penjualan memang sudah sesuai apabila ditinjau dari strategi bauran pemasaran 4.0, ini dapat di buktikan karena pada UD Maju Mapan. Dalam meningkatkan penjualan UD Maju Mapan tersebut menggunakan *Aware, Appeal, Ask, Act, Advocate*. ini dapat di buktikan karena pada UD Maju Mapan menggunakan strategi yang diterapkan yang berkaitan dengan marketing 4.0 yaitu penggunaan media sosial untuk meningkatkan volume penjualan produk *furniture* yang di produksi UD Maju Mapan. Meskipun UD. Maju Mapan hanya menggunakan WhatsApp dan Facebook, namun sudah meningkatkan kinerja pemasaran.

3. Tinjauan pemasaran 4.0 terhadap marketing syariah pada UD Maju Mapan sudah sesuai dengan empat fungsi standar marketing syariah yaitu pada perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pengawasan (*controlling*) serta pengarahan (*actuating*) dengan menerapkan sebuah disiplin bisnis strategis yang sesuai dengan akad serta prinsip-prinsip syariah dan muamalah dalam Islam. Serta berpegang teguh pada nilai-nilai yang terdapat pada Al-Qur'an dan Hadist.

B. Saran

Pada dasarnya pemasaran di UD Maju Mapan sudah cukup baik, dalam pemasarannya UD Maju Mapan menggunakan media sosial yaitu WhatsApp dan Facebook. maka saran-saran di bawah ini dapat dijadikan pertimbangan untuk mengembangkan lagi produk serta pemasaran yang ada di UD Maju Mapan:

1. Menambah produk atau memperbanyak model dan jenis produksi agar konsumen dapat tertarik dan berniat membeli.
2. Melakukan pemasaran tidak hanya lewat media sosial *WhatsApp* dan *Facebook* saja akan tetapi lewat aplikasi belanja online.
3. Mengembangkan produk yang sesuai dengan era zaman sekarang, sesuai dengan keinginan konsumen yang semakin modern dan daya minat untuk produksi ini lumayan banyak sehingga nantinya UD maju Mapan akan mendapat lebih banyak pesanan dan dapat bersaing dengan industri mebel lainnya.