

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan oleh peneliti, dapat ditarik kesimpulan, diantaranya adalah:

1. Untuk membangun sebuah strategi pemasaran yang efektif, UD. Tenun Ikat Medali Mas Bandar Kidul Kota Kediri menggunakan variabel-variabel bauran pemasaran, yang terdiri dari lima komponen, yaitu **produk, harga, promosi, distribusi, dan pelayanan:**

a. Produk

Pengrajin Tenun Ikat Medali Mas Bandar Kidul Kota Kediri membuat produk yang bervariasi, bermanfaat dan berkualitas bagi konsumen. Terdapat empat jenis kain tenun ikat yang di produksi yakni kain katun, semi sutra, sutra full, dan sarung goyor.

b. Harga

Sesuai dengan kualitas dan faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga, seperti bahan baku yang mahal dan cara pembuatan yang rumit, pemerintahpun juga sudah mempertimbangkan terkait penetapan harga yang telah ditetapkan.

c. Promosi

Pengrajin menggunakan sistem pemasaran dengan lewat internet (online) serta cara mengadakan workshop atau pameran di berbagai daerah di Indonesia, khususnya daerah Kota Kediri dan sekitarnya. Serta promosi yang dilakukan dari mulut kemulut secara berkelanjutan.

d. Distribusi

Dari segi distribusi ini bisa dikatakan sebagai distributor personal selling. Sedangkan dalam pendistribusiannya kepada konsumen atau pelanggan tidak ada pihak yang dirugikan dalam mengambil keuntungan karena adanya transparan atau kesepakatan bersama antara produsen.

e. Pelayanan

Menerapkan strategi pelayanan yang terarah, yaitu dengan memperhatikan elemen-elemen pelayanan diantaranya: faktor keandalan, daya tanggap, kepastian atau jaminan rasa nyaman dan aman. Bersikap sopan selama berkomunikasi dengan konsumen, bersikap ramah, menghargai konsumen, berani mengucapkan maaf apabila melakukan kesalahan dan mengucapkan terima kasih setelah berkomunikasi dengan konsumen.

2. Peningkatan penjualan produk di Tenun Ikat Medali Mas Bandar Kidul Kota Kediri cukup signifikan dan baik terlihat dari peningkatan karyawan tiap tahun menambah delapan karyawan, alat tenun bukan mesin (ATBM) tiap tahun menambah lima ATBM, hasil produksi yang meningkat terus, dan jumlah pendapatan tiap tahun yang mengalami peningkatan. Memperluas upaya kerjasama dengan banyak pihak terkait. Menerapkan strategi pelayanan yang terarah, yaitu dengan memperhatikan elemen-elemen pelayanan diantaranya: faktor keandalan, daya tanggap, kepastian atau jaminan rasa nyaman dan aman. Bersikap sopan selama berkomunikasi dengan konsumen, bersikap ramah, menghargai konsumen, berani mengucapkan maaf apabila melakukan kesalahan dan mengucapkan terima kasih setelah berkomunikasi dengan konsumen. Seluruh strategi pelayanan yang dilakukan adalah dalam rangka mendorong penjualan produk yang terbukti Tenun Ikat Medali Mas mengalami peningkatan pendapatan dari penjualan produk yang cukup signifikan pada tahun 2012-2016.

B. Saran-Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan diatas. Penulis memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Bagi UD. Tenun Ikat Medali Mas Bandar Kidul Kota Kediri, hendaknya melakukan pembukuan secara sistematis supaya tahu tingkat penjualan produk dan penghasilan yang di dapat. Lebih

mengefektifkan penerapan strategi pemasaran disemua komponen bauran pemasaran, yaitu pada produk, barang yang ditawarkan adalah yang berkualitas dan produk dapat digunakan sebagai alat untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan. Pada harga adalah terhadap pelanggan akan disajikan harga yang kompetitif. Pada saluran distribusi adalah perencanaan pemilihan lokasi yang baik dan strategis maka bisa menunjang jumlah konsumen/pelanggan. Pada promosi, mengkomunikasikan keunggulan produk sehingga akan mempengaruhi konsumen untuk membeli. Pada pelayanan, meningkatkan pelayanan kepada konsumen/pelanggan misalnya dengan memberikan potongan harga untuk pelanggan dan sarana prasarana yang mendukung pelayanan.

2. Bagi Pemerintah, sebaiknya pemerintah selalu mendukung atau memberikan kontribusi agar pengrajin di UD. Tenun Ikat Medali Mas Bandar Kidul Kota Kediri bisa lebih berkembang bukan hanya di lokal kota Kediri saja, melainkan di seluruh daerah yang ada di Indonesia maupun sampai mancanegara.
3. Bagi STAIN KEDIRI, seyogyanya turut mengadakan kunjungan-kunjungan ke industri lokal termasuk ke UD. Tenun Ikat Medali Mas ataupun ke tenun ikat lainnya yang ada disekitar sini. Dengan demikian, diharapkan mahasiswa akan lebih mengenal budaya dan bisa lebih menghargai serta melestarikan tenun ikat yang ada di sekitarnya.