

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian yang dilakukan, maka kesimpulannya adalah sebagai berikut:

1. Strategi bauran pemasaran agrowisata kampoeng anggrek
 - a. Produk: dalam menjual produknya, Agrowisata Kampoeng Anggrek berusaha memenuhi permintaan konsumen dengan mengedepankan kualitas dalam berdagang.
 - b. Harga: penentuan harga dilakukan oleh perusahaan sendiri dan penetapan harga awal sesuai dengan kualifikasi produk.
 - c. Lokasi/distribusi: lokasi Agrowisata Kampoeng Anggrek didirikan di tempat yang strategis yaitu berada di tempat yang mudah dijangkau dan proses distribusi secara langsung.
 - d. Promosi: untuk memperkenalkan Agrowisata Kampoeng Anggrek menggunakan promosi secara *online* ataupun *offline* dengan media visual seperti radio, televisi, koran, banner, dll.
2. Strategi bauran pemasaran di Agrowisata Kampoeng Anggrek sudah dijalankan dengan baik. Namun jika ditinjau dari *syariah marketing*, masih ada dua nilai yang belum di terapkan yaitu pada nilai etis dan realistis. Jika dari nilai *etis* bauran pemasaran yang belum sesuai adalah dari produk karena kualitas kurang dijaga sampai pada saat produk tersebut terjual,

kemudian harga karena tidak ada penurunan harga pada produk yang kualitasnya turun serta penambahan harga pada struk pembayaran di kantin. dan lokasi karena tidak tertibnya jam berkunjung di agrowisata Kampoeng Anggrek . Jika dari nilai realistis bauran pemasaran yang belum sesuai adalah dari promosinya karena *website* sebagai saran promosi tidak ada pembaharuan sehingga banyak konsumen yang komplain terhadap produk yang tersedia. Sedangkan bauran pemasaran dalam nilai teistis dan humanistis sudah dijalankan sesuai dengan *syariah marketing*. Jika dari nilai teistis sudah bertutur kata yang baik, sopan, berpenampilan dengan menutup aurat bagi wanita muslim. Jika dari nilai humanistis adalah produk yang dihasilkan berupa tanaman untuk memperindah suatu tempat dan tidak merugikan pihak lain dalam memproduksinya.

B. Saran

Agar usaha yang dijalankan dari agrowisata kampoeng anggrek dapat berjalan dengan baik dan mampu berkembang dengan lebih baik lagi sesuai dengan tujuan yang hendak di capai serta sesuai dengan prinsip syariah, maka perlunya perbaikan di dalamnya seperti:

1. Penjualan produk yang kualitasnya sudah tidak bagus lagi sebaiknya diberikan potongan harga, agar harga sesuai dengan kualitas produk pada saat itu sehingga konsumen merasa puas dan keadilan juga ada antara penjual dan pembeli.

2. Sebaiknya jam operasional di perketat lagi dan lebih ditertibkan lagi agar dalam operasionalnya sesuai dengan nilai etis dalam *syariah marketing* mengingat tidak semua tempat di jaga oleh karyawan.
3. Perlu untuk terus memperbarui *blog* jika ada *stock* yang baru agar nantinya konsumen yang ingin membeli seperti yang ada di *blog* tidak merasa kecewa karena tidak adanya barang yang di cari.