

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan paparan data dan pembahasan, peneliti simpulkan sebagai berikut:

1. Manajemen pemasaran *industry* tempe dalam meningkatkan penghasilan produsen muslim di Kelurahan Tempurejo Kec. Pesantren Kota Kediri dilakukan dengan cara: (1) Produsen bekerja sama dengan loper dalam memasarkan produknya meski ada sebagian produsen yang memproduksi dan memasarkan sendiri (2) Produsen menjaga kontinuitas produk tempe. (3) Produsen meningkatkan produksi dengan menambah kemampuan dan keterampilan. (4) Produsen menjaga kualitas tempe dan menambah pemasaran keluar daerah.
2. Faktor pendukung pemasaran industri tempe dalam meningkatkan penghasilan produsen muslim di Kelurahan Tempurejo Kec. Pesantren Kota Kediri adalah: Mendapat dukungan dari pemerintah Kota Kediri. Persaingan yang sehat antar produsen karena mereka saling membantu dalam memproduksi dan memasarkan produk tempe. Sedangkan faktor penghambat antara lain: Naiknya harga bahan baku kedelai yang akan mengurangi pengasilan produsen. Terbatasnya modal untuk melakukan promosi dan perluasan pemasaran.

B. Saran-saran

1. Perlu meningkatkan kualitas produk tempe supaya bisa mempertahankan konsumen atau pelanggan.
2. Produsen home industry tempe perlu memberikan merk dagang dari daerah asal produk. Supaya lebih dikenal oleh masyarakat daerah lain, misalnya “Tempe Murni”.
3. Perlu perluasan segmentasi pasar, di samping lokal hendaknya ditingkatkan sampai keluar Kota Kediri sehingga penghasilan yang diperoleh lebih besar.