

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan pembahasan maka disimpulkan hasil-hasil penelitian sebagai berikut :

1. Strategi produk yang dilakukan oleh UD Kartini mengutamakan kualitas produk dan menciptakan keberagaman produk. Akan tetapi untuk etika bisnis Islam masih belum sesuai dikarenakan dalam memperoleh bahan baku untuk produk menimbulkan ketidak seimbangan dan tidak adanya tanggung jawab. Pada pengambilan bahan baku yang berasal dari alam tentunya akan merusak lingkungan yang terus menerus diambil dan berpindah-pindah tempat untuk mendapatkan bahan baku yang berkualitas.
2. Strategi harga yang di terapkan oleh UD Kartini menerapkan harga sesuai dengan bahan baku, biaya produksi, dan ongkos pengiriman yang di bulatkan menjadi satu menjadi harga yang akan diberikan kepada konsumen. Akan tetapi UD Kartini juga melakukan penurunan harga di saat tertentu untuk meningkatkan volume penjualan. Hal tersebut akan menimbulkan kecemburuan sosial bagi sesama pedagang material bangunan. Tentunya hal tersebut tidak sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam dalam keseimbangan atau adil.
3. Strategi promosi yang diterapkan oleh UD Kartini untuk meningkatkan penjualan sudah sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam. Dimana UD

4. Kartini mempromosikan produk melalui media sosial dan yang paling utama melalui mulut ke kemulut. Tentunya dalam mempromosikan produknya UD Kartini selalu jujur dalam menjelaskan apa yang ada pada produk material di UD Kartini.
5. Strategi tempat yang di terapkan oleh UD kartini untuk meningkatkan penjualan yaitu memilih tempat yang sangat strategis dan sangat mudah dijangkau oleh konsumen. Akan tetapi dalam pemilihan tempat belum sesuai dengan etika bisnis Islam dikarenakan dalam kegiatan produksinya mengganggu tetangga sekitar karena tempat produksi sangatlah dekat dengan rumah warga. Dari kegiatan produksi tersebut dapat menimbulkan suara yang bising dan getaran yang cukup dirasakan oleh tetangga. Hal tersebut tentunya menyalah gunakan kehendak bebas dan tidak bertanggung jawab atas hal tersebut.

B. Saran

1. Bagi UD Kartini diperlukannya strategi yang lebih untuk meningkatkan kualitas produk dan tak lupa mempertimbangkan segala yang dilakukan sesuai dengan aturan dalam Islam. Meningkatkan strategi promosi dan harga untuk dapat bersaing dengan sehat sesuai dengan aturan dalam Islam.
2. Bagi peneliti dan mahasiswa ekonomi syariah khususnya harus banyak membaca buku yang menunjang pengetahuan tentang strategi pemasaran 4P atau mengenai tema lain yang nantinya cari tahu apakah hal tersebut memang benar-benar dipraktekkan secara riil dilapangan,

hal ini dilakukan agar pengetahuan kita lebih luas antara teori dan praktik.

3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat dijadikan sebagai rujukan maupun kajian lanjutan yang berkaitan dengan permasalahan yang sama sehingga dapat menyempurnakan hasil penelitian yang sudah penulis teliti.