

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, maka dapat diambil kesimpulan bahwa strategi pemasaran gethuk pisang mekar sari Ngadiluwih Kabupaten Kediri dalam menghadapi persaingan bisnis ditinjau dari perspektif ekonomi islam adalah sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh gethuk pisang mekar sari yaitu menggunakan bauran pemasaran 7P, *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), *promotion* (promosi), *people* (orang/SDM), *physical evidence* (bukti fisik) dan *process* (proses).
 - a. *Product*, produk yang dihasilkan berupa gethuk pisang. Gethuk pisang ini memiliki bahan-bahan dan komposisi alami, sehingga kualitas yang dihasilkan juga baik dan tidak membahayakan kesehatan konsumen. Bahan baku dari gethuk pisang yakni pisang rajanangka asli tanpa dicampuri pisang lainnya dan pemanis yang digunakan berasal dari gula asli. Begitu pula kemasan yang digunakan sebagai pembungkus gethuk pisang yakni berasal dari daun pisang, dengan tujuan untuk menambah aroma khas dari gethuk pisang.
 - b. *Price*, harga yang dipatok untuk 1 pcs gethuk pisang yakni sebesar Rp 5.000,- dimana harga ini sudah dipertimbangkan berdasarkan pengeluaran biaya produksi serta biaya-biaya lainnya. Harga yang

- c. dipatok masih terjangkau bila dilihat dari kualitas yang baik dan ukuran produk besar.
- d. *Place*, maksudnya adalah lokasi pemasaran suatu produk. Gethuk pisang mekar sari ini memiliki tempat pemasaran yang strategis sehingga bisa ditemukan oleh konsumen yang ingin berkunjung untuk membeli gethuk pisang. Selain itu, alamat lokasi pemasaran juga sudah dicantumkan pada google maps dan juga dicantumkan pada label kemasan gethuk pisang.
- e. *Promotion*, promosi dilakukan dengan langsung maupun tidak langsung. Promosi langsung dilakukan dengan mempromosikan langsung kepada konsumen, sedangkan promosi tidak langsung menggunakan media sosial media seperti whatsapp.
- f. *People*, karyawan yang dimiliki oleh Gethuk Pisang Mekar Sari berjumlah 3 orang dimana mereka mendapatkan bidang masing-masing ketika melakukan proses produksi. Karyawan yang dipilih oleh Gethuk Pisang Mekar Sari merupakan karyawan yang memiliki *attitude tinggi*, sopan dan ramah, telaten serta memiliki sifat jujur.
- g. *Physical evidence*, bukti fisik atau sarana dan prasarana yang dimiliki oleh Gethuk Pisang Mekar Sari sudah cukup baik. Gethuk Pisang Mekar Sari memiliki rumah produksi sendiri, toko penjualan yang sederhana dan merupakan sewa dari pihak lain, memiliki area parker, menjaga kebersihan lingkungan dan melakukan penataan produk dengan rapi di etalase transparan yang dimilikinya. Selain itu, dari segi kemasan juga

ditambahkan label untuk memudahkan konsumen ketika mencari gethuk pisang ini.

- h. *Process*, proses dilakukan di rumah produksi, tepatnya di rumah Ibu Mudawamah selaku produsen. Beliau memiliki peralatan dan perlengkapan yang cukup karena sudah memproduksi selama 18 tahun lebih lamanya. Produsen selalu memberikan perhatian khusus setiap proses produksi karena proses akan menghasilkan kualitas dari produk.

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh gethuk pisang mekar sari merupakan strategi yang sudah sesuai dengan ekonomi Islam. Di dalam seluruh aspek kegiatan dan dalam memasarkan produknya, Gethuk Pisang Mekar Sari telah menerapkan kejujuran di dalamnya. Ibu Mudawamah mengatakan bahwa inti dari usaha adalah jujur dan sabar. Di dalamnya tidak boleh ada kecurangan dan unsur penipuan apapun, karena menurut beliau semua yang kita lakukan pasti akan mendapatkan balasannya kelak.

2. Terdapat beberapa faktor pendorong serta faktor penghambat dalam melaksanakan strategi pemasaran gethuk pisang mekar sari. Faktor penghambat, meliputi kurangnya kepiawaian dalam promosi dan kurangnya inovasi terhadap produk supaya memiliki ciri khas yang berbeda dengan produk lainnya. Selain faktor penghambat, faktor pendorong dalam pemasaran gethuk pisang mekar sari adalah merupakan makanan tradisional khas Kediri yang diminati oleh warga lokal maupun non-lokal, memiliki kualitas yang baik, terhindar dari zat-zat berbahaya dan harga yang diberikan sangat terjangkau.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian strategi pemasaran pada gethuk pisang mekar sari, peneliti akan menyampaikan beberapa saran kepada gethuk pisang mekar sari yakni:

1. Diharapkan mampu mempertahankan strategi pemasaran yang ada dan meningkatkan strategi pemasaran jika diperlukan, mulai dari menjaga dan meningkatkan kualitas produk, menetapkan harga sewajarnya dan menambahkan cara promosi melalui media sosial untuk meningkatkan penjualan.
2. Menambah pengetahuan mengenai cara menginovasi suatu produk dengan menghasilkan produk yang unik dan berbeda dari produk lainnya, sehingga mampu menarik minat konsumen dan penjualan akan meningkat.
3. Tetap menggunakan batasan-batasan bisnis sesuai dengan Al-Qur'an dan Hadits untuk mendapatkan kemaslahatan bersama, mendatangkan keridhoan serta kebarokahan dari Allah SWT.