

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Kesimpulan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penerapan strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada industri parut kelapa listrik di CV Arjuna yaitu: a) produk, meliputi: menjaga kualitas produk, mengembangkan produk, b) harga, meliputi: harga diimbangi kualitas, dan sesuai dengan harga pasaran, c) tempat, meliputi: distribusi secara langsung dan tidak langsung yaitu konsumen bisa datang ke tempat industri atau juga bisa menggunakan layanan pesan antar, d) promosi, meliputi: strategi promosi CV Arjuna dengan cara terjun ke pasarnya untuk mencari pelanggan atau dari mulut ke mulut namun hanya sebatas dari teman ke teman dan sanak saudara., dengan hal tersebut maka produk parut kelapa listrik dapat dikenal oleh pihak luar. Dan Hambatan yang diperoleh pada industri parut kelapa listrik di CV Arjuna dalam mengembangkan industri parut kelapa listrik. Serta dalam proses produksi terkadang mengalami kendala yang disebabkan oleh stok bahan baku yang menipis dan adanya persaingan pasar yang banyak menjual produk sama.

2. Penerapan ekonomi profetik dalam industri parut kelapa listrik di CV Arjuna sangat diperlukan untuk menunjang masa depan industri tersebut. Karena dalam berbisnis sifat kejujuran dan keadilan itu sangat penting terhadap bisnis yang sedang di jalankan. Dalam penerapannya CV Arjuna menggunakan sifat-sifat wajib Rasulullah SAW yaitu sifat *shidiq*, sifat *amanah*, sifat *tabligh*, sifat *fathonah*

B. Saran

1. Bagi Pemerintah

Diharapkan mampu memberikan hasil yang dapat dijadikan masukan dan pertimbangan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung dan pihak yang terkait, guna untuk membantu pemberdayaan dan pengembangan terhadap produk tersebut agar dapat lebih dikenal oleh pihak luar Kabupaten Tulungagung.

2. Bagi Pelaku Usaha

Dengan penelitian ini, diharapkan dapat dijadikan kajian dan sebagai masukan untuk kedepannya oleh CV Arjuna sebagai bahan pengambilan keputusan di bidang manajemen pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan. Serta, mampu mengatasi kendala yang dihadapi sehingga pelaku usaha mampu mengembangkan industri parut kelapa listrik menjadi lebih besar lagi supaya produk parut kelapa listrik lebih bisa dikenal oleh pihak luar dan konsumen lebih tertarik untuk membeli.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Hasil diharapkan bisa menambah pengetahuan bagi rekan peneliti dan dapat dikembangkan melalui penelitian selanjutnya. Diharapkan dapat meneliti lebih dalam lagi mengenai strategi bauran pemasaran (produk, harga, distribusi dan promosi) dalam ekonomi profetik yang dapat menambah wawasan mengenai teori tersebut.