BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan pembahasan mengenai Manajemen Pemasaran Dalam Pengembangan Industri Kerajinan Marmer dan Onix di Gamping Campurdarat Tulungagung, Maka peneliti mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Manajemen pemasaran dalam bentuk perencanaan pada industri kerajinan marmer dan onix di Gamping yaitu dalam hal meningkatkan mutu atau kualitas produk, dari segi harga ada peningkatan harga untuk setiap tahunnya, promosi via online, dan perluasan tempat untuk beberapa saluran distribusi. Pengorganisasian dilakukan dalam semua kegiatan produksi mulai dari membentuk tenaga kerja tetap, pengelolaan perubahan harga, diterapkannya promosi offline dan online dan adanya tempat khusus untuk pertemuan para tenaga kerja terkait industri. Pelaksanakan dilakukan dengan adanya produk marmer dan onix yang beragam mulai dari hiasan dinding sampai interior rumah, menggunakan metode harga secara langsung maupun tidak langsung, promosi melalui bantuan media sosial dan tempat yang tepat untuk penyaluran distribusi. Pengendalian dilakukan mulai dari pengontrolan dan pengawasan pada produk marmer dan

onix, pendanaan hasil penjualan produk, upaya strategi mengenai pengenalan produk yang lebih jelas melalui orang ke orang sampai media sosial dan ada tempat untuk menyimpan stok produk seperti showroom.

2. Strategi pemasaran dalam industri kerajinan marmer dan onix di Gamping dilakukan dengan selalu menjaga kualitas dan mengembangkan produk-produk, memberikan penentuan harga yang jelas untuk selalu dapat meningkatkan volume penjualan, selain itu terdapat strategi promosi yang dilakukan dengan mengikuti pemeran, melalui mitra kerja dan melalui media online seperti website, facebook dan sebagainya. Untuk saluran distribusi penjualan produk industri marmer dan onix tidak hanya dipasarkan di shworoom, melainkan dikirim ke luar kota untuk pemasaran yang lebih luas.
3. Kendala manajemen pemasaran dalam mengembangkan industri kerajinan marmer dan onix di Gamping yaitu pada kualitas bahan baku yang kadang menurun, banyak produk yang sejenis. Kendala pada harga yakni adanya kenaikan harga dalam bahan baku marmer dan onix dan banyaknya persaingan yang tidak sehat. Selain itu kendala dalam promosi yakni terhambatnya proses ekspor karena kurang lengkapnya dokumen perizinan, adanya promosi yang masih pasif, dan terkait biaya besar saat mengadakan event-event di pameran. Terkait kendala pada saluran distribusi

atau tempat yakni banyaknya tempat usaha dalam lingkup sejenis, karena tidak sedikit yang mengelola usaha industri kerajinan marner dan onix dalam satu wilayah.

B. Saran

Berdasarkan penelitian, analisis dan kesimpulan yang dipaparkan oleh peneliti diatas, dapat dijadikan saran sebagai berikut:

1. Bagi industri kerajinan marmer dan onix di Gamping Campurdarat

   Dari hasil penelitian ini diharapkan industri marmer dan onix di Gamping Campurdarat diharapkan dapat mengembangkan manajemen pemasaran dari aspek produk, harga, promosi, dan tempat dengan baik sehingga keberlangsungan industrinya akan tetap terkendali yang akhirnya akan meningkatkan volume penjualan produk yang lebih banyak lagi.

2. Bagi Akademik

   Penelitian ini dapat dijadikan bahan referensi dan dokumentasi bagi pihak kampus sebagai bahan acuan penelitian yang akan datang selain jurnal dan buku yang sudah ada. Selain itu pihak kampus harus selalu meningkatkan kualitas karya hasil penelitian bagi semua mahasiswanya.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebagai bahan untuk pertimbangan dalam melakukan penelitian selanjutnya dengan hasil penelitian jauh lebih baik dan diharapkan agar lebih mengembangkan tentang industri-industri marmer dan onix lainnya yang ada di Tulungagung.