

BAB VI

PENUTUPAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian dan pembahasan dari peneliti dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi produk yang dilakukan oleh Kerajinan Kreasi Tali Kur Dodik Alfi Blitar mengutamakan kualitas produk dan menciptakan keberagaman produk.

Beberapa keunikan yang dimiliki Kerajinan Kreasi Tali Kur Dodik Alfidari segi merek yang beda dari merek tas lain yang terbuat dari tali kur menjadikan merek tas ini mempunyai nilai seni, dari segi kemasan menggunakan kemasan plastik bening dan juga tas totebag disesuaikan dengan pesanan konsumen, segi pemberian label, kreasi tas tali kur Dodik Alfi Blitar memilih warna soft pink disesuaikan dengan karakter wanita yang feminim, segi pelayanan di kreasi tas tali kur Dodik Alfi Blitar terkesan sangat ramah, segi jaminan keawetan produk hingga bisa dipakai sampai 10 tahun

2. Strategi harga yang di terapkan oleh Kerajinan Kreasi Tali Kur Dodik Alfi Blitar menerapkan harga sesuai dengan bahan baku, biaya produksi, dan ongkos pengiriman. Kisaran harga yang ditetapkan juga cukup terjangkau dikisaran Rp.150.000- Rp. 475.000.

3. Strategi promosi yang diterapkan oleh Kerajinan Kreasi Tali Kur Dodik Alfi Blitar untuk meningkatkan penjualan sudah sesuai strategi bauran pemasaran

yang ditetapkan. Dimana Kerajinan Kreasi Tali Kur Dodik Alfi Blitar mempromosikan produk melalui media sosial dan yang paling utama melalui mulut ke kemulut. Tentunya dalam mempromosikan produknya Kerajinan Kreasi Tali Kur Dodik Alfi Blitar selalu jujur dalam menjelaskan apa yang ada pada produk

4. Strategi tempat yang di terapkan oleh Kerajinan Kreasi Tali Kur Dodik Alfi untuk meningkatkan penjualan yaitu memilih tempat yang sangat strategis dan sangat mudah dijangkau oleh konsumen.

B. Saran

1. Bagi Kreasi Tali Kur Dodik Alfi diperlukannya strategi yang lebih untuk meningkatkan kualitas produk dan tak lupa mempertimbangkan segala yang dilakukan. Meningkatkan strategi promosi dan harga untuk dapat bersaing dengan sehat.
2. Bagi peneliti dan mahasiswa Manajemen Bisnis 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 penelti selanjutnya diharap dapat dijadikan sebagai rujukan maupun kajian lanjutan yang berkaitan dengan permasalahan yang sama sehingga dapat menyempurnakan hasil penelitian yang sudah penulis teliti.