

## BAB VI

### PENUTUP

#### A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diatas, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Penerapan bauran pemasaran pada *home industry* minyak goreng Hepi Koki yaitu:
  - a. Produk, strategi produk yang dilakukan oleh *home industry* minyak goreng Hepi Koki yaitu dengan meningkatkan kualitas produk.
  - b. Harga, dalam menerapkan strategi harga *home industry* minyak goreng Hepi Koki selalu memantau harga produk lain di pasaran, hal ini dilakukan agar harga yang diterapkan sesuai dan dapat bersaing di pasaran.
  - c. Saluran distribusi, dalam hal ini *home industry* minyak goreng Hepi Koki menggunakan sales atau agen minyak untuk mendistribusikan produknya. Sales atau agen merupakan seseorang yang memiliki tugas berkeliling untuk menawarkan produk kepada konsumen.
  - d. Promosi, strategi promosi yang dilakukan oleh *home industry* minyak goreng Hepi Koki yaitu dengan menggunakan media sosial, selain itu

media promosi yang digunakan berupa pembuatan stiker, kaos, maupun bendera promosi.

- e. Orang, dalam menjalankan usahanya *home industry* minyak goreng Hepi Koki menggunakan tenaga karyawan berjumlah lima orang, selain itu juga menggunakan tenaga sales untuk mendistribusikan produk.
  - f. Proses, dalam menjalankan usaha *home industry* minyak goreng Hepi Koki memberikan proses yang baik yaitu dengan melakukan proses produksi dengan baik sehingga menghasilkan kualitas produk yang terjamin.
  - g. Bukti fisik, Bukti fisik yang ada pada *home industry* minyak goreng Hepi Koki yaitu berupa bangunan pabrik untuk proses produksi, truk tangki, dan mobil pickup.
2. Penerapan bauran pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan yang dilakukan oleh *home industry* minyak goreng Hepi Koki yaitu dengan selalu mengamati dan meningkatkan penerapan bauran pemasaran yang ada di *home industry* minyak goreng Hepi Koki agar bauran pemasaran dapat berjalan dengan baik. Dengan melakukan hal tersebut diharapkan volume penjualan yang ada pada *home industry* minyak goreng Hepi Koki dapat meningkat. Selain dengan menerapkan bauran pemasaran, strategi lain yang diterapkan oleh *home industry* minyak goreng Hepi Koki adalah meningkatkan kapasitas produksi dan memluas wilayah pemasaran.

Dengan meningkatkan kapasitas produksi dan memperluas wilayah pemasaran diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan pada *home industry* minyak goreng Hepi Koki.

3. Penerapan bauran pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan pada *home industry* minyak goreng Hepi Koki dalam prespektif manajemen bisnis syariah yaitu dengan menerapkan prinsip syariah dalam kegiatan bisnisnya, hal ini dilakukan untuk mencari keuntungan yang tetap berpegang teguh pada landasan syariah. Jadi semua kegiatan manajemen di perusahaan harus dilandasi dengan prinsip manajemen bisnis syariah. Dalam hal ini pemilik juga menerapkan sifat nabi dalam berdagang yaitu jujur, adil, dan amanah. Dengan adanya hal ini diharapkan volume penjualan akan semakin meningkat dengan tetap menggunakan prinsip syariah.

## **B. SARAN**

Berdasarkan dari hasil penelitian diatas maka penulis menyampaikan saran – saran yang diharapkan dapat memberi manfaat terhadap pihak – pihak yang terkait :

1. Bagi *Home industry* Minyak Goreng Hepi Koki

Bagi *home industry* minyak goreng Hepi Koki diharapkan dapat memperbaiki sektor produksi dengan menggunakan mesin yang lebih

canggih dan meningkatkan keterampilan karyawan sehingga produk yang dihasilkan berkualitas dan dapat meningkatkan volume penjualan serta tetap berpegang teguh pada manajemen bisnis syariah.

## 2. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan atau pengetahuan khususnya tentang penerapan bauran pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan dalam prespektif manajemen bisnis syariah.

## 3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan bagi peneliti selanjutnya yang melakukan penelitian sejenis agar melakukan penelitian lebih baik, dengan menggunakan variabel yang lebih banyak dan juga teori teori yang lebih luas.