

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kualitas produk dalam meningkatkan penjualan batu bata di UD Berkah Jaya Jepara yaitu: 1) Struktur fisik: a) berbentuk rapi dan rata, tidak ada retakan, dan warna merah yang merata, bebas cacat, b) seragam dalam ukuran dengan sudut tajam dan tepi yang rata, c) Warna batu bata UD Berkah Jaya merah atau kemerahan, Ini menandakan batu bata yang berkualitas baik memiliki warna merah cerah; 2) daya tahan: kuat dan tahan lama, tidak mudah keropos, tahan asam, dan tahan di lingkungan berair, tidak mudah patah, dan kokoh, memiliki suara keras bila diketuk, ketika mengetukkan dua buah batu bata lalu terdengar suara yang keras atau nyaring seperti besi, itu menandakan bahwa kualitasnya baik. 3) Keandalan: barang berkualitas, pengiriman cepat dan terpercaya. Sementara dilihat dari ragam harga, batu bata UD Berkah Jaya Jepara harganya terjangkau sesuai dengan kualitas batu batanya, pembayaran pembeli batu bata dilakukan dengan cash, dan pembeli yang membeli batu bata dalam jumlah banyak maka akan mendapat potongan harga. Dalam penjualannya dijual melalui agen, langsung kepada konsumen. Untuk meningkatkan volume penjualan dilakukan dengan promosi baik dari mulut ke mulut maupun media online.
2. Kendala dalam meningkatkan penjualan batu bata di UD Berkah Jaya Jepara meliputi: hujan, ketersediaan stok batu bata, harga, Pengrajin batu bata yang semakin bertambah dan adanya proyek di bidang bangunan.
3. Solusi dalam mengatasi kendala dalam meningkatkan penjualan batu bata di UD Berkah Jaya Jepara adalah dengan menetapkan harga batu bata kepada pembeli sesuai dengan kualitas, mengedepankan loyalitas terhadap konsumen, serta selalu mengedepan sikap ramah terhadap semua pembeli.

B. Saran

Berdasarkan dari kesimpulan di atas penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Pengrajin batu bata hendaknya merintis teknik pembuatan batu bata secara modern seperti menggunakan mesin pemanas, sehingga pada saat musim penghujan pengrajin akan dapat memproduksi dalam jumlah yang banyak dengan kualitas yang baik.
2. Pentingnya memberikan berbagai jenis harga terhadap batu bata yang dijual dengan disesuaikan dengan kualitas batu bata tersebut.
3. Teknik pembayaran bagi pembeli bisa ditambah dengan teknik non tunai yang sebelumnya belum dipraktikkan oleh UD Berkah Jaya Jepara. Pembayaran secara online akan dapat mempermudah pembeli untuk melakukan transaksi sehingga volume penjualan terus meningkat.

C. Kata Penutup

Puji syukur *Alhamdulillah* peneliti curahkan kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat dan telah memberikan kekuatan, kesabaran dan kasih sayang sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis menyadari bahwa apa yang penulis susun dalam skripsi ini jauh dari kesempurnaan meskipun telah berusaha semaksimal mungkin. Selain itu penulis menyadari bahwa apa yang penulis pikirkan dan menjadi sebuah skripsi ini tidak luput dari kesalahan. Hal ini semata-mata karena keterbatasan wawasan dan pengetahuan penulis. Untuk itu, kritik dan saran dari pembaca yang budiman senantiasa penulis harapkan.

Penulis berharap, betapapun terbatasnya skripsi ini, semoga dapat bermanfaat bagi dunia pendidikan dan secara khusus kepada pembaca yang budiman. *Amin ya Rabbal 'Alamien.*