

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan sebagaimana dipaparkan pada bab-bab sebelumnya tentang Analisis Implementasi *Marketing Mix* dalam Peningkatan Penjualan Produk di Perusahaan Perspektif Manajemen Bisnis Syariah pada Perusahaan Global Bakery Kudus dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Implementasi *Marketing Mix* dalam meningkatkan penjualan produk di perusahaan Global Bakery Kudus yaitu dengan menerapkan Bauran Pemasaran yang terdiri dari; Produk (*Product*), Harga (*Price*), Promosi (*Promotion*), Tempat atau Distribusi (*Place*), Orang (*People*), Proses (*Process*) dan Bukti Fisik (*Physical Evidence*).
2. Faktor-faktor yang dihadapi Perusahaan Global Bakery dalam meningkatkan penjualan produk yaitu, berasal dari dalam lingkungan bisnis. Faktor-faktor ini diantaranya kurangnya pengetahuan *Marketing Mix* (Bauran Pemasaran) dalam perusahaan yaitu selaku pemilik (*Owner*) dan karyawan dalam menjalankan pemasaran melalui medsos (media sosial), keterbatasan waktu dalam mengelola pemasaran seperti menyiapkan konten, *copywriting* dan sebagainya. Pemilihan seorang pemasar atau sales yang jujur.
3. Perspektif Manajemen Bisnis Syariah di Perusahaan Global Bakery Kudus tercermin dari fungsi manajemen pertama perencanaan mulai dari perumusan visi, misi dan tujuan, kedua pengoronasian seperti pembagian *job description*, ketiga motivasi diimplementasikan dengan pendorongan semangat karyawan untuk kreatif dan lebih berkembang, dan keempat pengarahan dengan memberikan pengarahan kepada pekerja mengenai apa yang harus dan tidak boleh dilakukan. Aktivitas manajemen dijalankan dengan memenuhi prinsip *amar ma'ruf nahi munkar*, penegakkan kebenaran, penegakkan keadilan dan kewajiban menyampaikan amanah.

#### B. Saran

Berdasarkan simpulan yang telah diuraikan diatas, perlu kiranya penulis memberikan sumbangan pemikiran berupa saran-saran bagi semua pihak, diantaranya:

1. Promosi perlu ditingkatkan lagi dengan jalan mengiklankan produk di media sosial maupun media yang lainnya dan memperkuat jaringan bisnis.
2. Selalu menjaga kualitas produk, dan memberikan pelayanan saat menjual produk.
3. Menambah cara promosi baru dengan *Advertensi* dan *publisitas* agar promosi lebih cepat dan efektif sehingga dapat berpengaruh terhadap penjualan.

