REPOSITORI IAIN KUDUS

BAB V
PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di Aneka Keripik Ibu Siti dan sudah dijelaskan pada setiap bab, maka bisa diambil kesimpulan bahwa:

1. Pemilik usaha Aneka Keripik Ibu Siti dalam mengembangankan usahanya, pemilik memiliki strategi sendiri dalam mempromosikan produknya. Produk yang ditawarkan oleh usaha Aneka Keripik Ibu Siti ke pasar dan konsumen antara lain berbagai jenis keripik seperti keripik bayam, keripik singkong, keripik tempe, dan keripik pisang. Dalam menetapkan harga aneka keripik, pihak Aneka keripik Ibu Siti sebenarnya mempertimbangkan keperluan pengecer dan konsumen. Artinya, jika pelanggan memerlukan produk dalam jumlah banyak, pemilik usaha Aneka Keripik Ibu Siti akan menawarkan harga yang berbeda dibandingkan konsumen lain. Promosi usaha Aneka Keripik Ibu Siti ini terdiri dari pemasaran produknya dari mulut ke mulut. Pemilik usaha juga memanfaatkan sosial media seperti *Facebook* dan *WhatsApp* buat mempromosikan produknya biar makin ditemukan oleh banyak orang. Penyaluran pada usaha Aneka Keripik Ibu Siti dilakukan kerjasama dengan distributor berskala kecil.
2. Strategi *marketing mix* perspektif ekonomi Islam saat memasarkan barang yang diterapkan oleh usaha Aneka Keripik Ibu Siti di desa Mejobo kecamatan Mejobo kabupaten Kudus untuk meningkatkan penjualan dan memenangkan pesaingan pasar. Tidak ada perbedaan antara strategi Islam maupun konvensional dalam strategi ini. Namun yang membedakan keduanya adalah strategi bisnis atau pengembangan bisnis Islam, yaitu pengusaha muslim yang mengutamakan kemaslahatan produsen dan konsumen sesuai syariat Islam berdasarkan Hadits dan Al-Qur'an. Sementara untuk usaha konvensional cuma memprioritaskan satu pihak, tak peduli pelanggan rugi ataupun tidak, sebab yang diprioritaskan ialah keuntungan setinggi-tingginya.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dikerjakan, bisa dimengerti bahwa setiap usaha perlu menerapkan strategi yang tepat untuk keberhasilan beroperasi. Oleh sebab itu, peneliti menyarankan untuk membuat uraian tersebut menjadi acuan untuk menyempurnakan

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

penelitian selanjutnya dengan topik serupa. Oleh sebab itu penulis merekomendasikan beberapa hal sebagai berikut:

1. Bagi pemilik usaha Aneka Keripik Ibu Siti, Sebaiknya perusahaan lebih mengembangkan produknya dengan cara membuat varian produk keripik lainnya dan juga dengan lebih gencar memasarkan produknya terutama memakai sosial media seperti *WhatsApp*, *Instaram*, *Facebook* dan sosial media lainnya. Dengan demikian makin diketahui oleh masyarakat bahkan seluruh Indonesia.
2. Bagi pembeli Aneka Keripik Ibu Siti, konsumen harus lebih berhati-hati saat mengonsumsi camilan seperti keripik sebab tidak seluruh perusahaan keripik membuat keripiknya menggunakan metode dan bahan baku yang berkualitas dan sehat. Selain itu, pelanggan aneka keripik juga harus memeriksa kualitas keripik yang dimakan dari aspek kualitas produk dan keamanan produk yang di hasilkan.
3. Bagi peneliti selanjutnya, peneliti memahami bahwa masih banyak kesalahan dan kekurangan pada penelitian ini. Oleh sebab itu, peneliti mengharapkan kepada peneliti selanjutnya supaya dapat meningkatkan dan lebih menyempurnakan hasil penelitian ini, terutama mengenai aspek yang belum diteliti seperti konsep *marketing mix* 6P dan 7P.

REPOSITORI IAIN KUDUS