

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang berjudul “Strategi Pemasaran Syariah dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Usaha Mikro Kecil Menengah di Hik Kopi Klotok Kudus”, dapat ditarik sebuah kesimpulan bahwa:

1. Strategi pemasaran yang dilakukan Hik Kopi Klotok Kudus dalam meningkatkan penjualan sudah menjalankan dan mengelola bisnisnya sesuai dengan teori dan aturan pada umumnya dengan menerapkan strategi bauran pemasaran syariah 4P dan menganut karakteristik pemasaran dalam Islam yang dipadukan dengan pelayanan prima dan selalu menerapkan kejujuran. Dimana 4P ini memuat beberapa unsur, yaitu a) *Product* (produk) yang berkualitas, sehat, bergizi, dan terjamin higienis. b) *Price* (harga) kompetitif sesuai dengan kualitas produk sehingga terjangkau. c) *Placement* (tempat) strategis, nyaman, bersih dan rapi. d) *Promotion* (promosi) sudah memanfaatkan media sosial. Namun yang terjadi dilapangan, hal tersebut ternyata masih memberikan hasil pemasukan atau volume penjualan yang kurang signifikan dan tidak stabil untuk kedai.
2. Faktor yang mempengaruhi strategi pemasaran pada usaha HIK kopi klotok kudus dalam mengelola dan mengembangkan suatu bisnis atau usaha, tentunya tidak terlepas dan selalu dihadapkan dari yang namanya faktor. Baik itu dari faktor internal maupun eksternal Usaha HIK Kopi Klotok. Faktor internal terbagi menjadi beberapa yaitu a) faktor produk, produk yang dihasilkan sudah dijamin berkualitas dan higienis tetapi banyak produk kadaluarsa yang disebabkan belum laku terjual, b) faktor keuangan, mengalami kerugian karena bahan baku yang digunakan secara umum meningkat terus menerus, c) faktor sumber daya manusia, SDM terutama pada pelayanan yang dilaksanakan karyawan sudah melakukan secara maksimal agar pelanggan bisa mendapatkan kepuasan atas pelayanan yang dilakukan dan d) faktor pemasaran, dalam melakukan pemasaran kurang begitu aktif dalam mempromosikan, tempat usaha yang kurang begitu banyak diketahui dan tempat parkir yang cukup sempit. Faktor eksternal terbagi menjadi beberapa yaitu a) faktor kelompok pembeli dan segmentasi pasar, mayoritas mahasiswa dan siswa siswi dan ketika sudah hari libur panjang kampus

maupun sekolahan maka kedai mengalami penurunan omset. Gaya hidup anak remaja sudah pandai memilih dalam mengikuti trend, b) faktor operasional, banyak persaingan yang menghambat operasional dalam menarik konsumen serta kurangnya peluang kolaborasi antar pengusaha yang berdampak tidak meningkatnya omset secara signifikan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan, maka selanjutnya peneliti menyampaikan saran-saran, kiranya dapat memberikan sebuah manfaat kepada pihak-pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Adapun saran-saran yang disampaikan sebagai berikut:

1. Bagi Karyawan Hik Kopi Klotok harus lebih giat lagi dan *uptodate* dalam melakukan promosi dengan cara sering mengepost kedai dan berbagaai menu yang telah diedit serta dikemas semenarik mungkin, mengajak teman kuliahnya nongkrong disitu untuk mengerjakan tugas kuliah. sebagai karyawan jika sudah terjun dilapangan pekerjaan jangan lupa ceria dan tersenyum, bekerja sama dengan team, saling support dan menasehati, saling membantu, saling menyayangi.
2. Bagi Pemilik Kedai sarannya agar kedai Hik Kopi Klotok lebih diperkenalkan lagi agar lebih diketahui banyak orang, mungkin harus diberi tanda yang menarik seperti nama kedai namun di kemas sebaik dan semenarik mungkin, ditambah lampu-lampu agar suasana lebih terkesan hidup dan estetik, peluasan lahan parkir atau penataan motor yang rapi. Kemudian menerapkan 3M (mengamati, meniru, memodifikasi). Atau mungkin lebih bisa mengunggulkan salah satu komponen seperti pada rasa makanan dan minumannya yang lebih enak dan unik, atau tempatnya yang lebih nyaman dan bersih. Memperluas jaringan dan menambah daftar menu makanan maupun minuman yang dimana semua kalangan bisa menikmatinya mulai dari anak-anak hingga dewasa. Kemudian makanan yang ditawarkan tersebut tidak pernah termakan oleh waktu maksudnya akan selalu menjadi pilihan favorit setiap saatnya. Selalu berinovasi, menambah dan terus mengembangkan ide-ide resep makanan yang tampilannya menarik dan rasanya enak tanpa mengesampingkan kualitas makanan maupun minumannya. Melawan *westernisasi* dengan cara tadi membuat makanan yang disukai oleh semua kalangan yang tidak hanya remaja saja

tetapi juga orang dewasa dan tidak pernah mati oleh waktu tetap menjadi pilihan menu favorit.

3. Bagi peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian pada topik yang sama disarankan untuk melengkapi penelitian. Dengan menggunakan desain penelitian lain yang lebih detail dan terperinci dalam analisis. Kemudian dapat mengembangkan metode dan teknik yang baru agar lebih menarik serta bervariasi, karena mengingat kemampuan yang dimiliki penulis masih terbatas.

