

## **BAB V**

### **P E N U T U P**

#### **A. Simpulan**

Dari penelitian yang telah dilakukan di Hypermart dengan fokus pembahasan perencanaan, strategi dan pelaksanaan pemasaran produk tanpa label halal didapatkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Hypermart dalam merencanakan pemasaran produk tanpa label halal pada dasarnya hanya merupakan produk pelengkap saja untuk mendukung produk-produk yang lain dan sebagai tolak ukur supermarket terlengkap. Produk tanpa label halal bukan merupakan produk berorientasi pada profit utama perusahaan, akan tetapi perusahaan selalu berupaya keras untuk selalu mengejar sales produk tanpa label halal.
2. Adapun dalam penggunaan strateginya pihak manajemen melakukan segmentasi pasar, target pasar dan diferensiasi posisi dan produk tanpa label halal. Adapun segmentasi pasar produk tanpa label halal di hypermart adalah masyarakat non muslim menengah ke atas dengan menggunakan beberapa macam produk andalan hypermart kudu dibantu posisi strategis hypermart yang ada di pusat pemukiman, kantor dan kota.
3. Dalam pelaksanaan pemasaran produk tanpa label halal hypermart dilakukan perencanaan, dan pemilihan strategi dari awal untuk membantu menentukan pasar dan target pasar atas produk tanpa label halal yang akan dibuat. Di kudu sendiri dengan tingkat toleransi yang tinggi penjualan produk untuk masyarakat non muslim masih terbuka lebar meskipun pencapaian targetnya dilihat dari keseluruhan produk.

#### **B. Saran**

1. Hypermart Kudu lebih meningkatkan pelayanan kepada pelanggan, karena itu menjadi indikator yang sangat nyata dalam bisnis perdagangan.
2. Dari segi proses bisnis internal jaringan dan komunikasi harus terus ditingkatkan dan diperbaiki.

3. Perusahaan mampu memberikan kepuasan dan pendidikan kepada karyawan untuk meningkatkan kemampuan dan menurunkan retensi.
4. Pemisahan produk dengan label halal dan tanpa label halal sehingga konsumen dapat memilah produk yang dibutuhkan dengan baik dan tidak rancu
5. Mengurangi order terhadap produk tanpa label halal sehingga keseimbangan sales dan damage yang diinginkan perusahaan dapat tercapai.

### **C. Penutup**

Dengan mengucap *alhamdulillah* *rabbi 'alamin*, akhirnya penulis mampu menyelesaikan skripsi ini, sehingga penulis bisa menyelesaikan kewajiban sebagai mahasiswa untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1 (S.1). Dengan bentuk, isi, maupun sistematika yang masih belum sempurna, penyusun mengharapkan saran yang arif dan kritik yang konstruktif guna penyempurnaan penulisan skripsi ini. Akhir kata, penulis mengharapkan semoga skripsi yang telah dibuat akan membawa manfaat yang nyata untuk kita semua dalam rangka membangun perekonomian berbasis syari'ah terutama perbankan syari'ah sebagai pilar perekonomian bangsa. Amin.