

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Setelah membahas berbagai uraian dan penjelasan hasil penelitian lapangan tentang Analisis Strategi Diferensiasi dan *Corporate Image* Dalam Pemasaran Sebagai Upaya Untuk Menciptakan *Competitive Advantage* (Studi Pada Pabrik Jenang Armina Kudus) maka peneliti dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. Penerapan strategi diferensiasi dalam menciptakan keunggulan kompetitif adalah dengan menerapkan parameter strategi diferensiasi seperti inovasi rasa jenang yaitu menciptakan rasa jenang dengan rasa yang lebih menarik yaitu wijen, anggur, sirsat, stroberi, coklat susu, kelapa muda, nangka, jahe dan inovasi rasa lain. kemudian Untuk meningkatkan penjualan di pasaran, P.J Armina tidak hanya mempunyai satu merek tetapi memiliki tiga merek yang dijadikan untuk merek dagang agar menambah pangsa pasar dari P.J. Armina itu sendiri, merek tersebut adalah P.J. Armina, P.J. Amalia dan P.J. Mutiara. Selain itu mempunyai beberapa tim pemasaran yang akan membuat pemasaran menjadi lebih luas. Kemudian mengadakan *factory visit* kepada siswa SD atau MI.
2. Membangun citra perusahaan dalam menciptakan keunggulan kompetitif adalah dengan membangun hubungan yang baik dengan pihak internal maupun pihak eksternal perusahaan, melakukan tanggung jawab sosial perusahaan, menawarkan produk dengan harga terjangkau untuk konsumen dan memberikan pelayanan yang prima kepada pelanggan.
3. Faktor pendukung strategi diferensiasi produk dan citra perusahaan dalam menciptakan keunggulan kompetitif pada P.J.Armina yaitu Inovasi rasa jenang yang terus menerus untuk mengatasi kebosanan pada versi rasa original saja. Kemudian Sumber daya manusia yang kreatif dan solid, Konsisten dalam memberikan pelayanan terbaik, Terus belajar mengembangkan kualitas perusahaan dengan cara temu para wirausaha di seluruh Indonesia. Sedangkan faktor penghambatnya adalah Persaingan yang semakin ketat dengan banyaknya pabrik Jenang di Kudus. Terkadang jenang yang dibuat tekstur kematangannya kurang jadi susah untuk di glintiri atau dibungkus kecil-kecil. Bahan untuk memasak jenang menggunakan perapian kayu, jadi pada saat hujan terkadang

kayu nya basah jadi jenang akan matang cukup lama serta lokasi produksi yang dekat dengan rumah-rumah warga menjadikan pemilik khawatir warga terganggu saat produksi berlangsung.

4. penerapan strategi diferensiasi dan citra perusahaan dalam pemasaran sebagai upaya untuk menciptakan keunggulan kompetitif berdasarkan perspektif ekonomi syariah adalah pabrik jenang Armina telah menerapkan pemasaran dengan nilai kepercayaan dan kejujuran artinya suatu keyakinan yang bulat, bahwa semua gerak gerik manusia selalu berada dibawah pengawasan Allah SWT. Oleh sebab itu semua insan harus berperilaku sebaik mungkin, dan kejujuran artinya sesuai dengan kenyataan, jangan mengada-ada apalagi menjurus kepada kebohongan. Semua transaksi yang dilakukan harus berlandasan pada realita yang dalam pemasaran syariah dikenal dengan istilah *Rabbaniyyah* dan *Al-waqiyyah*, selain itu pabrik jenang Armina juga menerapkan sikap saling tolong menolong dan saling menghormati antar sesama pengusaha yang dalam pemasaran syariah dikenal dengan *Al-insaniyyah* artinya berperilaku kemanusiaan, hormat menghormati sesama, marketing berusaha membuat kehidupan menjadi lebih baik serta sikap *Al-ahlaqiah* artinya menjadi panduan para marketer syariah selalu memelihara setiap tutur kata, perilaku dalam berhubungan bisnis dengan siapa saja, konsumen, penyalur, toko, pemasok ataupun saingannya.

B. Saran-saran

Berdasarkan hasil dari penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan maka peneliti menyampaikan saran-saran yang kiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Adapun saran-saran yang dapat peneliti sampaikan antara lain:

1. Agar produk yang dipasarkan perusahaan mampu bersaing dengan produk-produk sejenis, maka hendaknya manajemen perusahaan dapat menerapkan atau menjalankan kebijakan bersaing dengan tepat dan lebih baik dengan meningkatkan kualitas dari produk yang dihasilkan dan jangan terpaku dengan keberhasilan yang sudah diraih sekarang. Jangan terlalu cepat merasa puas. Terus –menerus belajar bisnis dari manapun.

2. Sebagai sebuah perusahaan yang bergerak dibidang makanan,peneliti menyarankan agar P.J. Armina Kudus selalu memperhatikan dinamisme harapan dan keinginan pelanggan agar mudah untuk memenuhi keinginan mereka sehingga mereka puas dengan produk yang dihasilkan P.J. Armina. Pelayanan yang ramah tak pernah berubah sejak tahun 1990 haruslah dipertahankan sehingga pelanggan atau konsumen merasa senang dan akhirnya tercipta loyalitas pelanggan. jika semua itu terjaga maka secara otomatis akan memberikan citra yang baik di mata masyarakat sehingga menjadi sebuah strategi untuk memperoleh keunggulan kompetitif.

