

## BAB V PENUTUP

### A. Kesimpulan

Pemanfaatan digital marketing yang dilakukan oleh CV Sinar Bintang Niaga dilakukan dengan sebuah strategi yang meliputi *segmenting, targeting dan positioning* yang dapat diklasifikasikan dengan data berikut: *segmentasi*, *segmentasi* berdasarkan geografi, berdasarkan demografi, berdasarkan psikografi, berdasarkan perilaku (*Behavioristic*.) *Targeting* dengan fokus kepada segmen pasar tunggal (*Single Segment Concentration*) dan segmen-segmen tertentu (*Selective Specialization*). *Positioning*, dengan menempatkan diri penyedia produk kaligrafi dengan kualitas terbaik dan harga yang terjangkau. Dalam memaksimalkan STP maka perusahaan memanfaatkan beberapa platform sosial media, yaitu: *Facebook* dengan fitur *marketplace*, *Whatsapp*, *Instagram*, *Marketplace* *Shopee*, *Lazada* dan *Tokopedia*.

Proses pemasaran yang dijalankan oleh perusahaan tidak terlepas dari factor penghambat dan pendukung yang nantinya dijadikan evaluasi perusahaan untuk berkembang lagi. Faktor yang mendukung bagi perusahaan dalam menjalankan strategi meliputi jangkauan luas, lebih tertarget, komunikasi interaksi, terukur, kualitas produk, harga produk, dan promosi bulanan yang dilakukan CV Sinar Bintang Niaga. Sedangkan faktor penghambatnya meliputi ketidak mampuan sumber daya manusia dalam memanfaatkan tehnologi secara tepat dapat menghambat perusahaan dalam menjalankan strategi pemasaran. Solusi yang dapat diberikan dari adanya faktor penghambat adalah dengan memanfaatkan IPTEK (Ilmu Pengetahuan dan Teknologi)

Adapun dalam melakukan pemasarannya, CV. Sinar Bintang Niaga ini menerapkan prinsip pemasaran islami dalam prosesnya. Hal itu terbukti dari prinsip yang digunakan oleh perusahaan yakni mengedepankan prinsip kejujuran, tidak adanya kecurangan dalam menjelaskan produk dengan cara memberikan review produk dan detail produk secara konsisten. Ikhtiar ini terus dilakukan agar

dalam proses bisnis perusahaan tidak hanya berorientasi pada profit saja melainkan tetap mengedepankan unsur *falah* dalam transaksi bisnisnya..

## B. Saran

Sebagai akhir dalam penulisan skripsi, peneliti ingin menyampaikan beberapa masukan yang meliputi :

1. CV Sinar Bintang Niaga perlu menekankan pentingnya strategi *Segmenting, Targeting, Positioning*, bahwa strategi tersebut memiliki peran penting terhadap laju perusahaan dalam bersaing, bertahan, dan berkembangnya suatu perusahaan.
2. CV Sinar Bintang Niaga harus mampu menjaga dan mempertahankan kualitas produk dan pelayanan prima yang diberikan kepada konsumen.
3. Sumber Daya Manusia yang dimiliki CV Sinar Bintang Niaga harus dibekali IPTEK (Ilmu Pengetahuan dan Teknologi) yang memadai agar mampu mengembangkan bisnis dan membantu meraih tujuan perusahaan.

## C. Penutup

Dengan rasa puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberi taufiq, hidayah serta inayah-Nya kepada peneliti, sehingga peneliti mampu menyelesaikan penelitian skripsi ini. Peneliti menyadari bahwa penelitian skripsi ini jauh dari kata sempurna. Peneliti senantiasa mengaharapkan saran serta kritik yang membangun. Semoga karya ini dapat bermanfaat bagi peneliti khususnya bagi para pembaca pada umumnya.