

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melakukan pembahasan terhadap data yang diperoleh dalam penelitian dan analisis yang telah dilakukan, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi bauran pemasaran yang dilakukan UD. Roby Jaya Mebel yaitu 4P (*product, price, place, dan promotion*). Produk yaitu berupa Meja Belajar, Kursi, Lemari, Kotak Sampah, Perlengkapan Lab Komputer, Papan Pengumuman, Papan Tulis, Kusen Jendela dan Pintu, serta Daun Jendela dan Pintu. Harga yang cukup terjangkau dan memiliki berbagai macam harga tergantung bahan kayu yang di pesan, untuk strategi distribusi UD. Roby Jaya Mebel mendistribusikannya ke setiap daerah terdekat sekitar Cirebon, Indramayu Majalengka dan Kuningan. Saat ini UD Roby Jaya Mebel bertempat di Jalan Binaria-Bondan Desa Gedangan Kecamatan Sukagumiwang Indramayu, yang menjadikan UD Roby Jaya Mebel menjadi tempat yang cukup strategis. Strategi promosi yang dilakukan UD Roby Jaya Mebel telah menggunakan media sosial, namun masih terpaku pada akun pribadi pemilik serta karyawan UD Roby Jaya Mebel saja.
2. Hambatan UD. Roby Jaya Mebel dalam memasarkan produknya di pasar digital terdapat 3 faktor yang menjadi penghambat yaitu: Tidak cukup modal dan SDM yang ada pada Roby Jaya Mebel, pesaing yang semakin hari semakin bervariasi baik produk, harga maupun promosinya di media digital, serta mewaspadai adanya ancaman di dunia siber.
3. Menurut Perspektif Ekonomi Islam implementasi bauran pemasaran UD. Roby Jaya Mebel sudah sesuai dengan pemasaran Islam. Sebagian besar konsep pemasaran Islam telah sesuai yaitu dari segi produk selalu besikap jujur dan mengedepankan kualitas produk. Dari segi harga menetapkan harga sesuai dengan kualitas produk. Kemudian dari tempat/saluran distribusi yaitu memberikan rasa nyaman dan akses yang mudah dijangkau oleh para *customer*, dan dari segi promosi selalu menekankan pada etika dalam bisnis, tidak

melakukan curang, tidak menjual produk yang diharamkan oleh agama, tidak pernah memaksa konsumen untuk membeli.

B. Saran

1. Bagi UD. Roby Jaya Mebel agar selalu berinovasi, membuat yang terbaik disisi produk dan harga serta berorientasi pada kualitas dan bertanggung jawab terhadap tugas masing-masing agar lebih maju usaha yang digeluti sekarang, jangan cukup puas dengan yang sekarang, karna setiap hari banyak pengusaha-pengusaha yang terus berinovasi untuk lebih baik.

Kemudian dari segi produk perlu di tambah variasi produk baru yang dapat menarik minat *Customer*. Kemudian dari segi harga perlu mengadakan diskon harga agar para konsumen tertarik untuk membeli produk UD. Roby Jaya Mebel. Kemudian dari segi tempat perlu adanya perluasan lagi dalam pendistribusian agar lebih meningkatkan jumlah penjualan dan perlunya tempat pemasaran sendiri agar para pelanggan yang ingin memesan ataupun yang ingin membeli tanpa harus pergi lokasi ke tempat produksi contohnya membuat akun *e-commerce* seperti tokopedia, shopee, ataupun lazada.

Dari segi promosi di perluas lagi dan berinovasi dalam konten promosinya supaya lebih menarik ataupun dapat mempekerjakan editor yang ahli di bidang marketing. Bergabung dengan asosiasi pengusaha yang menunjang, sering mengikuti tender-tender tentang mebel. Yang mana hal ini dilakukan agar jumlah penjualan setiap tahunnya meningkat.

2. Tetap mempertahankan penerapan nilai-nilai secara islami yaitu selalu besikap jujur dan mengedepankan kualitas produk, bersikap ramah terhadap konsumen selalu memberikan rasa nyaman terhadap konsumen, dan jangan melakukan perbuatan curang, jangan menjual produk yang diharamkan oleh agama, jangan pernah memaksa konsumen untuk membeli produk, jangan menjelekkkan bisnis orang lain dalam memasarkan produknya.