

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan *Home Industry Mister Chau* di Kabupaten Majalengka, peneliti akan mengemukakan kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh *Home Industry Mister Chau* dalam meningkatkan penjualannya adalah dengan menerapkan bauran pemasaran (*marketing mix*), bauran pemasaran adalah perangkat alat pemasaran yang digunakan oleh perusahaan untuk mengejar tujuan pemasarannya yang terdiri dari produk, harga, promosi dan distribusi, yang didalamnya akan menentukan tingkat keberhasilan pemasaran dan semua itu ditujukan untuk mendapatkan respon yang diinginkan dari pasar sasaran. Dalam pemasarannya *Home Industry Mister Chau* menerapkan beberapa strategi diantaranya yaitu strategi produk, *brand*, tempat, promosi, dan ritel modern.
2. Kendala yang dialami oleh *Home Industry Mister Chau* adalah masih terbatasnya promosi yang dapat dijalankan hingga hal tersebut berpengaruh pada kurangnya permodalan yang dimiliki oleh *Home Industry Mister Chau*, selain hal tersebut ada pula kendala dari banyaknya kompetitor yang menjual produk dari *Home Industry Mister Chau*. Upaya yang dilakukan oleh *Home Industry Mister Chau* terkait kendala-kendala tersebut adalah dengan mencari dan menerima tiap orang yang ingin menjadi *reseller* dari *Home Industry Mister Chau*, menitipkan produknya di toko-toko, mencari pemodal dan selalu melakukan peningkatan produk dari *Home Industry Mister Chau*.
3. Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh *Home Industry Mister Chau* telah sesuai dengan Hukum Bisnis Syariah yakni dapat dilihat dengan sesuainya antara pelaksanaan kegiatan pemasaran dengan Fatwa DSN No : 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung

Berjenjang Syariah (PLBS), UU No.7 Tahun 2014 Pasal 7 Ayat 3 dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 70 Tahun 2019 Tentang Distribusi Barang Secara Langsung.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan mengenai strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan *Home Industry Mister Chau* di Kabupaten Majalengka, terdapat beberapa saran sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh *Home Industry Mister Chau* telah cukup baik dilakukan, namun agar produknya tetap diminati oleh banyak orang dapat dilakukan dengan penambahan produk inovasi baru yang dapat dikeluarkan oleh *Home Industry Mister Chau*.
2. Upaya yang dilakukan oleh *Home Industry Mister Chau* bagi tiap kendala yang dihadapinya telah cukup menyelesaikan kendala yang dialami namun terkait dengan banyaknya kompetitor yang bermunculan untuk dapat menjaga nama *Home Industry Mister Chau* tetap dikenal dan dipilih oleh masyarakat luas maka harus tetap mempertahankan kualitas yang sangat baik dari produk-produknya.
3. Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh *Home Industry Mister Chau* meski telah sesuai dengan Hukum Bisnis Syariah akan tetapi harus tetap ditingkatkan lagi pemasarannya contohnya seperti dengan mengenalkan produknya melalui seseorang yang dikenal oleh orang banyak atau memiliki jumlah pengikut di *social media* yang cukup banyak untuk lebih mengenalkan produk dari *Home Industry Mister Chau* pada jaringan yang lebih luas. Selain itu, dalam penjualan secara *online* atau melalui *marketplace* dan *e-commerce* dapat disediakan juga tempat bagi pembeli produk *Home Industry Mister Chau* agar dapat memberikan penilaian terhadap produk dari *Home Industry Mister Chau*. Hal tersebut selain dapat mempengaruhi kinerja usaha dari *Home Industry Mister Chau* juga dapat menarik calon pembeli karena dapat melihat seberapa baik kualitas dari *Home Industry Mister Chau*.