

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah peneliti melakukan penelitian dilapangan dan mengkaji dengan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Dalam Perspektif Ekonomi Islam, maka diperoleh kesimpulan dari hasil penelitian tersebut adalah sebagai berikut:

1. Metode SPT (*Segment, Targetting and Positioning*) di UD. Bintang Selatan Furniture dilakukan dengan cara mengikuti trend pasar saat ini. Strategi UD. Bintang Selatan Furniture yang digunakan untuk merebut persaingan pasar yaitu dengan cara memberikan pelayanan yang ramah dan maksimal kepada konsumen. Selain metode SPT yang digunakan, UD. Bintang Selatan Furniture juga menerapkan sistem pelayanan (*service*), testimony dari komsumen yang lain dan meningkatkan kualitas dan standar produk. Dari strategi tersebut, produk UD. Bintang Selatan Furniture akan bisa bersaing dengan produk competitor yang sudah ada dipasaran. Dengan strategi ini juga UD. Bintang Selatan Furniture dapat bertahan dengan kondisi yang saat ini banyak bermunculan perusahaan dengan produk substitusi yang bahkan bisa menggeser posisi mebel dari kayu.
2. Kemudian bila ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam mengenai pemasarannya sudah memenuhi persyaratan pemasaran karena adanya transparansi dan tidak adanya paksaan kepada para konsumen karena konsumen berbelanja sesuai kualitas dan kebutuhannya saja. Sementara

ditinjau dari strategi-strategi dalam pemasaran produknya yang diterapkan telah sesuai dengan syariah karena telah memenuhi syarat jual beli dalam islam yakni diantaranya jujur dalam melakukan transaksi jual beli, adil dalam melakukan penjualan produk seperti tidak membedakan antara konsumen satu dengan konsumen yang lainnya dan bersikap melayani dan rendah hati.

3. Berdasarkan analisis internal dan eksternal perusahaan dapat diperoleh bahwa yang menjadi strategi utama dari Meubelair UD. Bintang Selatan Furniture adalah strategi *Growth* (Pertumbuhan). Yang mana dapat mempertahankan dan meningkatkan kualitas produknya agar masyarakat terus percaya pada produk Meubelair Bintang Selatan Furniture. Berdasarkan matriks SWOT maka dapat di simpulkan beberapa pengembangan melalui pertimbangan faktor internal dan eksternal perusahaan yang dapat bermanfaat bagi kemajuan Meubelair UD. Bintang Selatan Furniture.

B. Saran

Berdasarkan pengamatan penulis mengenai Strategi Pemasaran Produk yang diterapkan di Meubelair UD. Bintang Selatan Furniture, maka adapun saran yang ingin penulis sampaikan adalah sebagai berikut:

1. Terkait dengan strategi yang digunakan oleh Meubelair UD. Bintang Selatan Furniture, sebaiknya melakukan pengembangan produk untuk mengantisipasi produk substitusi dan sejenis yang beredar dipasaran dengan cara membuat produk baru dengan model yang lebih inovatif dan disesuaikan dengan selera konsumen saat ini. UD. Bintang Selatan Furniture juga harus mengoptimalkan segmentasi pasar yang sudah ada, fokus dalam targeting produk dan positiong

produk untuk merebut mind-share, sehingga diharapkan UD. Bintang Selatan Furniture ini dapat memenangkan market-share.

2. Peneliti menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan, maka diharapkan untuk peneliti selanjutnya dapat melanjutkan penelitian ini dengan mengukur dari segi aspek yang berbeda dan metodologi yang berbeda.

