

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan dapat ditarik beberapa kesimpulan dari penelitian analisis marketing mix dalam meningkatkan kesejahteraan pedagang (studi kasus pada pedagang oleh – oleh makanan di sekitar makam Sunan Muria) sebagai berikut:

1. Penerapan strategi marketing mix oleh pedagang oleh – oleh yang berada di sekitar Makam Sunan Muria berdasarkan hasil penelitian tergolong bagus. Terlihat dari bagaimana para pedagang menerapkan empat variabel yang ada dalam strategi *marketing mix* pada usahanya. Dengan menerapkan strategi *marketing mix* yang memiliki empat variabel, yaitu produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), tempat (*place*), para pedagang mampu memaksimalkan keuntungan yang mereka dapatkan. Akan tetapi masih ada

kekurangan mengenai tidak adanya label halal dan tanggal kadaluwarsa di produk yang tanpa merk. Selain itu juga ada cara promosi yang bisa dilakukan agar lebih maksimal, dengan cara menata produk yang mereka jual semenarik mungkin, atau dengan memberikan tulisan di sepanjang jalan supaya para pengunjung penasaran dan datang ke toko mereka. Untuk masalah tempat, pengelola bisa memberikan jarak antara toko pedagang dengan tangga agar pengunjung lebih nyaman saat membeli.

2. Berdasarkan pencapaian pedagang dari hasil usaha mereka terhadap indikator – indikator kesejahteraan, bahwa penerapan marketing mix yang dilakukan oleh pedagang secara tidak langsung berdampak terhadap peningkatan kesejahteraan keluarga pedagang. Seperti tercukupinya kebutuhan gizi, pakaian dan kesehatan keluarga para pedagang. Anak – anak para pedagang bisa sekolah sampai

perguruan tinggi, sehingga bisa mendapatkan kehidupan yang lebih baik nantinya. Fasilitas rumah yang semakin membaik, tentu akan menambah kenyamanan keluarga para pedagang. Bahkan ada yang bisa naik haji dari hasil berdagangnya. Semua itu berkat penerapan strategi *marketing mix* dengan baik oleh para pedagang.

B. Saran

Dari penelitian yang sudah dilakukan, menghasilkan beberapa hal sebagai saran untuk menjaga dan mengembangkan yang sudah ada, yaitu:

1. Apa yang sudah dilakukan pedagang memang sudah baik, akan tetapi dalam memaksimalkan promosi, bisa melakukan dengan menata tempat produk agar terlihat lebih menari. Dengan tatanan prosuk yang menarik, akan membuat para pengunjung lebih bnyak yang mampir ke toko untuk membeli.
2. Peningkatan para pedagang untuk memilih produk, karena apabila produk yang mereka membeli sendiri ke pabrik, akan lebh efisien bila

membeli dari sales yang datang, dengan catatan bahwa produk yang dibawa sales tersebut benar – benar dari pabrik. Sehingga para pedagang bisa lebih memaksimalkan waktu berdagangnya.

3. Pendayagunaan dari hasil shodaqoh, infaq, dan zakat untuk meningkatkan mutu pendidikan, jaminan kesehatan dan memberikan bantuan kebutuhan pokok bagi masyarakat bawah.
4. Membuat semacam forum komunikasi bagi para pedagang, agar bisa dijadikan wadah untuk berkomunikasi saling bertukar informasi. Yang di harapkan nantinya dari pertemuan – pertemuan forum tersebut bisa membuat kesejahteraan pedagang semakin meningkat.

C. Penutup

Tiada puji syukur alhamdulillah yang patut dipersembahkan kecuali kepada Allah SWT yang dengan karunia dan rahmatnya telah mendorong penyusun hingga dapat menyelesaikan tulisan yang sederhana ini

Akhirnya penulis bisa menyelesaikan kewajiban sebagai mahasiswa untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1

(S1). Dengan bentuk, isi, maupun sistematika yang masih belum sempurna, penyusun mengharapkan saran yang arif dan kritik yang konstruktif guna penyempurnaan penulisan skripsi ini.

Akhir kata, penulis mengharapkan semoga skripsi yang telah dibuat akan membawa manfaat yang nyata untuk kita semua dalam rangka membangun perekonomian berbasis syari'ah terutama program kewirausahaan berbasis masyarakat bawah menengah sebagai pilar perekonomian bangsa. Amin.