

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan dapat di simpulkan bahwa bauran pemasaran dan nilai islam dalam berbisnis yaitu:

1. Bauran Pemasaran Marketing Mix 4p *produc.* Produk yang ditawarkan adalah bermutu dan halal dan thoyiban , varian menyesuaikan masyarakat (meningkat) dari tahun ketahun, *place.* Tempat bersih, nyaman, sehat, dekat dengan pasar hanya dengan penjemurannya opak masih ada yang di jemur di tanah. *Price,* Harga sesuai dengan kesepakatan kelompok tidak mengandung Riba. *promotion.* Promosi (efektif) melalui Majalah Peluang Usaha, UMKM, Dinas Perdagangan, Dinas Koprasi, Lewat Siaran TVRI, Mengikuti Even-even, *Mount by Mount.* Promosi yang dilakukan KUB Kucai Jaya saat ini tidak terlalu aktif jika dibandingkan dengan pada masa awal pendiriannya. Tetapi promosi yang dilakukan KUB Kucai Jaya dapat dikatakan berhasil. Hal ini didasarkan dengan perkembangan KUB Kucai Jaya yang cukup pesat. Yang mana dalam waktu beberapa tahun KUB Kucai Jaya dapat merambah pasar cukup luas hingga ke berbagai daerah.
2. Karakteristik islam yang diterapkan Kucai jaya adalah: 1) Kejujuran, banyak pedagang melakukan kejujuran dengan menjelaskan baik buruknya barang tersebut. 2) Amanah

(Tanggungjawab), dapat dipercaya dalam kualitas produknya sudah mendapat sertifikat halal dari MUI. 3). Tidak Menipu, tidak melakukan penipuan pada pelanggan dalam harga. Harga sudah ditetapkan sesuai ketentuan kelompok. 4). Menepati Janji, kucai jaya menepati janji kepada Allah dan menepati janji kepada semua konsumen jika barang rusak bisa dikembalikan atau di tanggung kelompok. 5). Murah Hati, dalam pelayanannya dengan memberikan pelayanan yang baik dan menerapkan 5S. Senyum, Salam, Sopan, Sapa, dan Santun. 6). Tidak Lupa Ahirat, Kucai Jaya tidak hanya mementingkan duniawinya saja juga mementingkan ahiratnya juga.

## **B. Saran**

Dari uraian di atas ada hal-hal yang perlu dipertimbangkannya:

1. Selalu jaga tingkat kebersihan dan kualitas opak, sehingga konsumen dapat percaya dengan produk yang di tawarkan.
2. Perluas jaringan dalam memasarkan produk. Pemasaran tidak hanya dilakukan dengan produsen menjual produknya ke distributor yang kemudian di sampaikan ke tangan konsumen. Namun dalam pemasaran dapat memanfaatkan adanya internet dengan menjual produk secara online. Baik itu melalui sosial media maupun membuat websit sendiri.

Sehingga produk opak Kucai Jaya bisa dikenal dalam skala Nasional bahkan Internasional.

3. Untuk Pra Koperasi Muawwanah tidak hanya berkembang di pembiayaan usaha opak dalam setiap individu anggotanya, tapi diharapkan bisa melakukan pembiayaan untuk kepentingan kelompok juga, semisal pembelian peralatan penggilingan getuk. Dengan begitu akan memangkas biaya produksi yang digunakan sebagai jasa penggilingan.

### **C. Penutup**

Puji syukur alhamdulillah ke hadirat Allah SWT. Shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada junjungan dan tauladan kita Nabi Muhammad SAW.

Syukur Alhamdulillah dengan kasih sayang-nya, akhirnya penulis skripsi ini dapat terselesaikan yang merupakan tugas ahir dari jenjang pendidikan strata 1. Dengan berbagai rintangan, kesusahan dan segala macam yang penulis sudah hadapi. Harapan penulis semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya.

Penulis sadar akan adanya kesalahan dan kekurangan dalam penyusunan skripsi dan masih jauh dari kesempurnaan, namun penulis telah berusaha semaksimal mungkin dalam menyelesaikan skripsi ini. Untuk saran dan kritik sangat dinantikan dengan rasa lapangan dada demi perbaikan selanjutnya.

Dan akhirnya penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dan memberikan motivasi serta materi dalam skripsi ini.