

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai Pengaruh Strategi Pemasaran terhadap Penjualan Produk Olahan Nanas menurut Perspektif Islam (Studi kasus Toko Melati di Kelurahan Sukaraja Kota Prabumulih) dapat ditarik kesimpulan:

1. Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antar Strategi Pemasaran terhadap Penjualan Produk Olahan Nanas di Toko Melati di Kelurahan Sukaraja Kota Prabumulih. Strategi pemasaran semakin meningkat maka penjualan juga akan meningkat, sebaliknya strategi pemasaran semakin menurun maka Penjualan Olahan Nanas juga dapat menurun.
2. Kualitas Produk, harga, pelayanan serta promosi sangat berpengaruh pada strategi pemasaran terhadap penjualan. Tidak berbuat zalim, amanah dan menerapkan keridhaan antara penjual dan pembeli merupakan strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan di Toko Melati

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian secara keseluruhan dan kesimpulan yang diperoleh, dapat dikembangkan beberapa saran bagi pihak-pihak yang berkepentingan dalam penelitian ini. Adapun saran-saran yang dikemukakan adalah sebagai berikut:

1. Toko Melati.

Pihak Toko Melati harus bisa mengembangkan strategi pemasaran yang baik karena hal itu bisa meningkatkan penjualan produk olahan nanas lebih banyak lagi.

2. Penelitian selanjutnya

Peneliti menyarankan menambah sampel dan mengganti variabel independen seperti cita rasa, harga, kualitas produk, kualitas pelayanan dan lain sebagainya yang berkaitan dengan variabel strategi pemasaran.