

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang “Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada UMKM Yang Tersertifikasi Halal (studi kasus pada Kios Unggas Inspektur Marzuki, Palembang) maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran terhadap peningkatan penjualan pada “kios unggas Inspektur Marzuki, Palembang” yaitu dengan mengembangkan unsur-unsur bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari empat unsur yaitu :
 - a. Strategi produk (*product*) yang diterapkan “Kios Unggas Inspektur Marzuki” yaitu memperhatikan dan menjaga kualitas dan mutu produk, dan menjamin kehalalan produk sehingga dapat meningkatkan penjualan.
 - b. Strategi harga (*price*) yang ditetapkan “Kios Unggas Inspektur Marzuki” yaitu dengan menanamkan sifat adil dan wajar dalam artian tidak memberikan harga yang terlalu tinggi dan harga yang diberikan memang sesuai dengan kualitas dan mutu produk.
 - c. Strategi promosi (*promotion*) yang dilakukan yaitu dengan memanfaatkan media sosial dengan memposting atau memberikan informasi mengenai gambaran produk, testimoni atau kesaksian dari para pelanggan, dan memberikan promo atau diskon dengan mengutamakan kejujuran dan tidak di lebih-lebihkan.

- d. Strategi tempat / lokasi (place) yang dilakukan yaitu dengan memilih lokasi yang strategis dan ramai yang berada di lingkungan masyarakat, serta selalu menjaga kebersihan dan kerapian tempat / lokasi penjualan guna memberikan kenyamanan kepada para pelanggan ketika membeli produk “Kios Unggas Inspektur Marzuki”.
2. Strategi pemasaran “kios unggas Inspektur Marzuki, Palembang” yang telah tersertifikasi halal dalam meningkatkan penjualan. Dalam hal ini “Kios Unggas Inspektur Marzuki” memberikan jaminan kehalalan produk dengan mendapatkan sertifikasi halal dari MUI dan mencantumkan label halal pada produk guna memperluas pangsa pasar agar produk dapat diterima dipasar manapun. Produk “kios unggas Inspektur Marzuki” juga telah sesuai dengan 3 kriteria kehalalan produk yaitu halal dzatnya (*lidzatihi*), halal cara mendapatkannya (*lighairihi*), halal cara pengolahannya.

5.2 Saran

Dengan adanya hasil penelitian ini penulis menyampaikan saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait sebagai berikut:

1. Bagi “Kios Unggas Inspektur Marzuki, Palembang” harus menerapkan strategi pemasaran produk halal secara berkelanjutan karena seperti yang kita ketahui sekarang ini produk halal sudah menjadi pokok kebutuhan juga pertimbangan pelanggan dalam melakukan pembelian produk sehingga berpengaruh terhadap tingkat penjualan.

2. Bagi akademis, dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi kepustakaan mengenai strategi pemasaran produk halal dalam meningkatkan penjualan.
3. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat dijadikan bahan rujukan yang berkaitan dengan permasalahan yang sama sehingga dapat melengkapi data-data yang diperlukan dalam penelitian agar dapat menyempurnakan hasil penelitian.