Bab V

Penutup

A. Temuan

Berdasarkan pembahasan dan uraian pada halaman sebelumnya maka peneliti mendapatkan temuan di lapangan mengenai strategi marketing yang digunakan oleh Pondok Pesantren Riyadlul Jannah dalam memasarkan produk sayuran organik. Dalam upaya memasarkan produk sayuran organik agar mampu menembus pasar supermarket besar atau pasar modern maka pondok pesantren menggunakan strategi diantaranya analisa pesaing, analisa bahan baku yang mendukung pembuatan produk, analisa pelanggan. Setelah menganalisa selanjutnya Pondok Pesantren Riyadlul Jannah melakukan perencanaan, adapun perencanaan yang dilakukan antara lain memasarkan ke pasar supermarket besar, kemudian mengupayakan agar mendapat kepercayaan dari pihak supermarket bahwa produk sayur organik yang diproduksi mempunyai kualitas yang baik. Selanjutnya setelah melakukan perencanaan maka selanjutnya melakukan pelaksanaan. Yang paling utama dilakukan oleh Pondok Pesantren Riyadlul Jannah yaitu mendaftarkan produk sayuran organik secara legal guna mendapatkan lisensi secara sah dengan demikian dalam memasarkan ke supermarket besar akan mudah karena lisensi ini menunjukkan bahwa produk sayuran organik yang di produksi benar-benar mempunyai kualitas baik dan bebas dari

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

bahan kimia. Agar produk sayuran organik yang di produksi oleh Pondok Pesantren Riyadlul Jannah mampu di supermarket besar maka pihak pondok pesantren menggunakan pengendalian seperti konsisten dalam pengiriman, mengontrol penjualan yang ada di supermarket. Hal inilah yang dilakukan oleh Pondok Pesantren Riyadlul Jannah Pacet Mojokerto dalam memasarkan ke supermarket besar, namum hal yang terpenting dalam menembus pasar supermarket besar adalah lisensi yang di legalkan oleh negara.

B. Saran dan Rekomendasi

Dengan selesainya penulisan sekripsi ini, dapatlah kiranya penulis memberikan saran dan rekomendasi berikut ini:

1. Pondok Pesantren Riyadlul Jannah Pacet Mojokerto sudah melakukan strategi marketing secara baik, namun alangkah baiknya dalam melakukan perencanaan pemasaran di tulis sehingga akan mempermudah proses marketing selanjutnya.
2. Untuk memperlancar produksi sampai dengan pemasaran kiranya Pondok Pesantren Riyadlul Jannah Pacet Mojokerto segera membentuk kembali manajemen marketing produk sayuran organik.
3. Kepada pembaca diharapkan tidak hanya mengetahui strategi marketing namun juga mengetahui makna dan pesan serta nilai-nilai agama yang terkandung sehingga dapat dimanfaatkan dan menerapkan nilai-nilai agama yang dilakukan oleh Pondok

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pesantren Riyadlul Jannah Mojokerto dalam melakukan strategi marketing.

4. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan untuk mengadakan penelitian yang lebih mendalam tentang strategi franchise karena Pondok Pesantren Riyadlul Jannah memiliki usaha yang bergerak dibidang rumah makan.

C. Keterbatasan Penelitian

Dalam penulisan skripsi mengalami keterbatasan penelitian karena narasumber manajer proyek sayuran organik di Pondok Pesantren Riyadlul Jannah Pacet Mojokerto sulit untuk ditemui karena padatnya mengajar ngaji dan sering berpergian ke Sidoarjo dan Surabaya untuk mengirim sayuran organik.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id