ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber

© Hak cipta milik UIN Suska

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

sebagian atau seluruh karya tulis

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- Faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjulan pedagang kayu bakar di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru adalah :
 - a. Harga, di mana harga yang ditetapkan oleh pedagang kayu bakar di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru sangat tinggi.
 - b. Produk, di mana posisi produk di benak konsumen cukup baik.
 - c. Promosi, di mana pedagang kayu bakar di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru kurang gencar atau tidak pernah melakukan promosi dan kurangnya ilmu pengetahuan mereka tentang penjualan.
- 2. Tinjauan ekonomi Islam terhadap usaha pedagang kayu bakar di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru yaitu : sudah sesuai dengan ekonomi Islam. Namun, sebagian kecil masih ada yang tidak sesuai dengan ekonomi Islam

Saran

a. Kepada Pedagang

 Harga yang ditawarkan kepada pembeli harus lebih murah karena, ada pedagang sejenis yang harga jualnya lebih murah dan selain itu dengan menawarkan harga yang lebih murah akan menarik pelanggan baru lagi dan bisa meningkatkan volume penjualan.

State Islamic University of Sulta

ty of Sultan Syarif Kasim Riau

80



_

milik UIN

Suska

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

- sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber
- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
- 2. Promosi harus lebih gencar lagi dilakukan oleh pedagang kayu bakar di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. Misalnya dengan memberikan diskon di waktu-waktu tertentu salah satunya yaitu pada saat pedagang sepi. Itu merupakan usaha yang menarik bagi pelanggan, apabila pelanggan mengetahui akan hal itu, pelanggan akan bercerita kepada teman atau kepada orang lain tentang hal ini secara tidak langsung kita sudah melakukan penarikan pelanggan baru.
- 3. Produk harus diperbanyak lagi agar pembeli dapat memilih produk sesuai dengan kebutuhannya, misalnya dengan menambah jenis kayu akasia, kayu alam. Sehinggan jenis produk yang ditawarkan kepada konsumen tidak hanya satu saja. Karena dengan adanya pilihan produk tersebut bagi masyarakat atau konsumen akan menilai keunggulan dan keuntungan dari setiap produk yang dibelinya. Setelah kita bisa mengetahui selera dan kebutuhan konsumen dan pasar maka kita akan bisa menguasai pasar.

b. Kepada Peneliti Selanjutnya

peneliti menyadari banyak kekurangan dalam penelitian ini, karena pencapaian tujuan penjualan tidak hanyak dipengaruhi oleh komponen bauran pemasaran yaitu variabel yang dapat dikontrol, tapi dipengaruhi variabel-variabel yang tidak dapat dikontrol (faktor eksternal) yang terdiri dari lingkungan mikro dan lingkungan makro. Dengan demikian diharapkan adanya penelitian lebih lanjut untuk menyempurnakan agar tercapainya perbaikan-perbaikan dalam penelitian ini, hendaknya peneliti



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau

memperluas variabel penelitian lainnya misalnya dengan menggunakan variabel seperti selera konsumen, persaingan, faktor psigologis, faktor budaya, faktor social, faktor status dan sebaginya, dan menggunakan sampel dengan jumlah lebih besar dibandingkan dengan penelitian ini dan serta sebaiknya penelitian kuantitatif.