## **BAB V**

## **PENUTUP**

## A. Kesimpulan

- PT. Garuda Tile Dumaimerupakanperusahaankontraktor yang bergerak di bidang distributor keramik, disupplierkeToko-tokobangunan yang ada di Kota Dumai. Perusahaan ini termasuk perusahaan yang sudah berkembang pesat, karena tidak hanya mendistribusikan produk keramik di dalam negeri saja, melainkan di ekspor ke berbagai negaraseperti Malaysia dan dilakukanoleh PT. Tile Taiwan.Strategi pemasaran yang Garuda Dumaidalammemasarkanproduknya, denganmenggunakansistempromosi, periklanan, brosur, sertadistribusi yang baiksehinggamasyarakatkhususnya di kotaDumaibanyak yang mengetahuiprodukkeramik PT. Garuda Tile Dumaiini. sehinggabanyakkonsumen yang berminatmembelinya. Karenaharganya yang standarsertaterjangkaudanmemilikikualitasbarang yang bagus.
- 2. Kendala-kendala strategi pemasaran produk keramik PT. Garuda Tile Dumai dalam meningkatkan penjualannya adalahkesulitandalammeningkatkan volume penjualan, semakinkompleknya perilakukon sumenterhadap suatuproduk, modal yang terlalu besar, faktor lokasi pemasaran yang sangat jauh, serta barang jadi mudah pecah dan hancur, harus ekstra hati-hati proses pendistribusiannya.

 Strategi pemasaran yang dilakukan PT. Garuda Tile Dumai dalam memasarkan produk keramiknyamulai dari produk, promosi harga maupun distribusi, sesuai dengan sistem Ekonomi Syariah.

## B. Saran

- Diharapkan kepada seluruh karyawan PT. Garuda Tile Dumai dapat menjaga serta meningkatkan kualitas dan kuantitas produk yang ditawarkan, agar kepercayaan dan loyalitas pelanggan dapat terjaga dan berkelanjutan. Karena salah satu prinsip berbisnis Nabi Muhammad SAW adalah adanya rasa kepercayaan di antara kedua belah pihak.
- 2. Menumbuhkan iklim bersaing yang sehat, tidak saling menjatuhkan demi menciptakan lingkungan bisnis yang kompetitif serta dapat meningkatkan ekonomi masyarakat Indonesia terutama masyarakat kota Dumai.
- Selalu menerapkan prinsip-prinsip berbisnis sesuai dengan aturan Al-Qur'an dan Hadits agar mendapatkan rezeki yang berkah.