BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang penulis peroleh, maka dapat diambil kesimpulan hasil penelitian sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran usaha batu permata pada toko Kalmiantan's di Martapura dalam menjual produk dan jenisnya sehingga produk yang dihasilkan adalah: a) membuat pelanggan tidak bosan dan untuk produk toko Kalimantan's yang dipasarkan adalah produk yang berkualitas karena dikerjakan oleh pengrajin yang berpengalaman sehingga produk harus dikerjakan dengan teliti dan tidak sembarangan dalam memilih bahan, seperti batu-batu yang baik atau bagus kualitasnya; b) memasarkan dengan harga yang terjangkau meskipun ada yang mahal tapi toko Kalimantan's juga menyediakan harga yang murah sehingga dari kalangan masyarakat biasa juga bisa membeli produk batu pada toko Kalimantan's; c) strategi promosi melalui kemasan (*packaging*); d) strategi pendistribusian atau penyaluran Batu Permata yaitu pelanggan langsung yang datang ke toko dan bisa juga disalurkan melalui pelanggan yang membeli untuk dijual pada acara pameran.
2. Kendala yang dihadapi pada toko Kalimantan's dalam melakukan pemasarannya yaitu kekosongan barang, kosongnya bahan mentah dari pengrajin, mengontol pembeli pada saat padatnya pengunjung, ada pembeli yang cerewet pada saat pembeli pada sehingga membuat tidak

fokus untuk melayani pembeli yang lainnya. Kendala yang sering terjadi juga seperti ada yang mengatas namakan toko Kalimantan's pada penjualan batu permata, dan persaingan harga dengan toko lain.

B. . Saran-Saran

Dari hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang telah dilakukan, maka diajukan beberapa saran yang bertujuan untuk kebaikan bagi para pengrajin batu permata pada toko Kalimantan's di Martapura, sebagai berikut:

1. Bagi para pengusahan batu permata toko Kalimantan's agar selalu meningkatkan dan tetap menjaga kualitas yang telah terjaga dengan baik dan benar.
2. Bagi para pengrajin sebaiknya selalu mengusahakan untuk stok barang mentah selalui ada, sehingga tidak ada yang namanya kekosongan barang dari pengrajin.
3. Bagi peneliti selanjutnya sebaiknya melakukan penelitian lebih mendalam mengenai usaha batu permata, misalnya meneliti tentang strategi pengembangan usaha nya atau dapat juga meneliti objek yang sama tetapi dilihat dari sudut pandang yang berbeda seperti dilihat dari pandan gan hukum islam.