

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Simpulan

Dari hasil penelitian yang peneliti lakukan, maka dapat disimpulkan hasil penelitian sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran produk HPAI di Kec. Paringin Kab. Balangan dalam menjual produknya menggunakan strategi promosi yang berupa: a) PCA (pakai, cerita, ajak), memakai produk tersebut secukupnya sesuai dengan kebutuhan sehari-hari, misalnya pasta gigi, sabun, shampo dan lain sebagainya, setelah memakai produknya maka akan merasakan manfaatnya, kemudian diceritakan manfaat tersebut kepada orang terdekat, seperti keluarga, teman, sahabat lalu di ajak mereka untuk menggunakan produk yang saat itu kita gunakan. b) Gesit (gemar silaturahmi produktif), gemar silaturahmi produktif merupakan silaturahmi antara agen dan non agen yang mempunyai tujuan untuk menyampaikan kebaikan atau kelebihan dari produk HPAI serta nilai-nilai Islami yang terdapat pada HPAI. c) *Home sharing, home sharing* merupakan media edukasi dan pembinaan sukses bisnis, yang berfungsi sebagai jantung bisnis untuk memompa semangat sukses dalam berprestasi, rasa kekeluargaan, mudah, sederhana, dan dilakukan secara rutin. d) Media online seperti *WhatsApp, Instagram, Facebook*. Dalam mendistribusikan produk, AC HPAI Kec. Paringin Kab. Balangan sebagian besar mendistribusikan produknya ke wilayah Kab. Balangan.

Bisa juga mendistribusikannya ke luar daerah sesuai pesanan konsumen, dan ada juga yang datang langsung ke rumah untuk membeli produknya.

2. Kendala yang dihadapi oleh AC HPAI Kec. Paringin Kab. Balangan dalam memasarkan produknya yaitu, terjadinya kekosongan barang yang disebabkan barang telah didistribusikan oleh pusat ke tempat lain dan juga karena produksi barang dari pusat kurang banyak. Kemudian harga produk yang mahal menyebabkan masyarakat yang kurang mampu sulit untuk membelinya. Sulit memperkenalkan produk kepada orang yang telah nyaman/cocok dengan produk yang dipakai mereka sekarang juga merupakan salah satu kendala yang terdapat pada AC HPAI Kec. Paringin Kab. Balangan. Dan keterlambatan pembayaran dari konsumen juga menjadi kendala yang dihadapi oleh AC HPAI Kec. Paringin Kab. Balangan yang mana akan mengakibatkan terhambatnya proses pemasaran pada usaha ini.

## **B. Saran**

1. Bagi AC HPAI Kec. Paringin Kab. Balangan agar sebisa mungkin untuk selalu sedia atau menyetok barang sebelum terjadinya kekosongan barang.
2. Bagi peneliti selanjutnya dianjurkan untuk dapat memperdalam ataupun memperbanyak dan memperluas objek dalam usaha HPAI ini. Misalnya meneliti tentang pendistribusian, atau dari pandangan hukum Islam.