

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah peneliti lakukan mengenai strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk pada toko Endah Grosir Jilbab dan Gamis ditinjau dalam perspektif etika bisnis Islam maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh toko Endah Grosir Jilbab dan Gamis adalah dengan melakukan segmentasi, *targeting*, dan *positioning*, serta bauran pemasaran berupa 7P (*product, price, place, promotion, people, process, physical evidence*). Selain menerapkan strategi pemasaran secara konvensional juga menerapkan strategi pemasaran yang berdasarkan pada etika bisnis Islam yang berpegang pada prinsip-prinsip Islam. Toko Endah Grosir Jilbab dan Gamis juga menerapkan strategi pemasaran yang sesuai dengan etika bisnis ala Rasulullah. Etika bisnis yang diterapkan yaitu berupa keesaan, keseimbangan, kehendak bebas, tanggungjawab dan kebajikan. Sedangkan untuk strategi pemasaran yang sesuai dengan etika bisnis ala Rasulullah yaitu *shiddiq, amanah, fathanah, dan tabligh*.
2. Kendala yang dialami oleh toko Endah Grosir Jilbab dan Gamis dalam penerapan strategi pemasarannya yaitu dari segi produk, harga, dan

distribusi. Serta solusi yang digunakan untuk mengatasi dari kendala tersebut yaitu menyesuaikan dengan kendala yang dihadapi dari masing-masing faktor.

3. Dampak dalam penerapan strategi pemasaran oleh Toko Endah Grosir Jilbab dan Gamis dalam meningkatkan volume penjualan produk yaitu toko tersebut telah menggunakan strategi pemasaran berupa 7P dan dengan menggunakan strategi tersebut maka dapat diperoleh dampak positif yaitu jumlah penjualan produk dari toko tersebut mengalami kenaikan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diperoleh, maka peneliti memberikan saran-saran yang dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak terkait.

1. Bagi Pemilik Toko Endah Grosir Jilbab dan Gamis

Pemilik toko hendaknya terus mempertahankan strategi pemasaran yang telah dilakukannya terutama untuk strategi pemasaran yang berdasarkan etika bisnis Islam. Pemilik toko juga harus terus kreatif dalam menciptakan produk agar produk yang dijual bisa bersaing dengan toko lain. Pemilik toko hendaknya juga meningkatkan kegiatan pemasaran melalui aplikasi jual beli online seperti shopee, tokopedia dll agar toko lebih dikenal oleh masyarakat dan juga memperluas lagi kegiatan pemasaran.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya hendaknya melakukan penelitian dengan mengembangkan lagi penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti. Peneliti selanjutnya dapat meneliti mengenai strategi pemasaran dengan menggunakan variabel yang berbeda yang dapat memberikan perbedaan dan lebih meningkatkan pengetahuan mengenai strategi pemasaran.