BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dalam bab sebelumnya, peniliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi pemasaran yang dilakukan dalam penjualan telepon seluler secara angsuran dengan bunga 0% adalah startegi produk, strategi harga, dan strategi promosi.
2. Tinjauan etika bisnis islam mengenai strategi pemasaran bunga 0% dalam penjualan telepon seluler secara angsuran dengan aplikasi home credit di BRP celluler Tulungagung pada strategi produk dan strategi harga sudah sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam, tetapi pada strategi promosi tidak sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam, karena pada aspek kehendak bebas dan kebenaran tidak terpenuhi, tetapi strategi promosi pada aspek kesatuan, keseimbangan dan tanggung jawab terpenuhi.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti memberikan beberapa saran. Adapun saran dari peneliti sebagai berikut :

1. Bagi pemilik konter BRP celluler Tulungagung :

Pemilik toko dimaksudkan baik *manager, head store, sales agen* BRP dan karyawan diharapkan memberikan info promo di iklan yang sebenar-benarnya, agar tidak membuat kesalahpahaman antara calon pembeli maupun masyarakat Tulungagung, juga tidak membuat pelanggan BRP celluler Tulungagung merasa kecewa. Selain itu, agar dalam berbisnis tidak meninggalkan ketentuan-ketentuan etika bisnis Islam yang ada.

2. Bagi home credit Indonesia :

   Diharapkan persyaratan yang dibuat untuk pengajuan secara angsuran tidak teralalu banyak, karena tidak semua masyarakat Tulungagung pada proses pembelian pengajuan angsuran selalu membawa dokumen-dokumen yang penting tersebut.

3. Bagi konsumen :

   Pada pelanngan BRP celluler Tulungagung atau calon pembeli agar tidak mudah mengartikan iklan yang di pasang. Hendaknya menanyakan secara lebih jelas maksut dari iklan tersebut agar tidak merasa kecewa. Di harapkan juga menanyakan secara rinci tentang sistem angsuran telepon seluler ini. Sehingga tidak akan timbul rasa dirugikan disalah satu pihak.