

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan data hasil penelitian tentang strategi pemasaran produk NASA dalam upaya meningkatkan penjualan di Desa Simo Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung maka penulis simpulkan bahwa :

1. Strategi pemasaran produk NASA yang dilakukan dalam meningkatkan penjualan di Desa Simo Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung adalah menggunakan dua strategi pemasaran yaitu strategi pemasaran secara *online* dan strategi pemasaran secara *offline*.
2. Penerapan pemasaran islami yaitu dengan menerapkan keempat sifat yang telah diajarkan oleh Rasulullah SAW yaitu *siddiq* (nilai-nilai kejujuran) dalam transaksi apabila kelebihan ongkir maka akan menyelipkan kelebihanannya ke dalam paketannya ataupun barang yang cacat maupun *expired* akan diganti dengan yang baru. *Amanah* (kepercayaan) dengan bertanggung jawab pada pekerjaan dan tepat waktu. *Tabligh* (transparansi atau profesional) dengan selalu memberikan informasi terkait keunggulan produk serta kecacatannya, sistem bisnis yang dijalankan dan harga yang diterapkan pada perusahaan dengan sifat ramah dan sopan. *Fathanah* (kreatif dan cerdas) dalam pengelolaan jual beli di toko herbal NASA Stockist AG

- 2427 dimana pemilik selalu mempunyai ide-ide baru dari hasil informasi para pelanggan dalam meningkatkan hasil penjualan.

A. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka penulis memiliki saran yang sekiranya dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak antara lain :

1. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi kepustakaan mengenai strategi pemasaran produk dalam upaya meningkatkan penjualan. Penelitian ini juga dapat menginformasikan hasil penelitian di program studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Tulungagung.

2. Bagi Lembaga Penelitian

Kepada lembaga penelitian diharapkan hasil penelitian ini untuk memberikan pelatihan dan arahan kepada admin dan semua member untuk lebih menguasai strategi pemasaran yang digunakan untuk meningkatkan penjualan produk supaya terus meningkat dan terus memberikan pelayanan yang ramah, sopan, dan nyaman terhadap semua konsumen agar lebih merasakan kepuasan saat berbelanja. Dan Terus meningkatkan kualitas produknya agar konsumen lebih mendapatkan kepuasan dalam kebutuhannya yang dibutuhkan dan terus menciptakan produk-produk unggulnya ke semua konsumen.

3. Bagi Penelitian Selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya terutama yang berkaitan dengan ekonomi Islam tentang perihal strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan.