

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis penulis pada bab sebelumnya, strategi bauran pemasaran syariah untuk meningkatkan penjualan pada Batik Liris Manis Tulungagung, maka kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Strategi bauran pemasaran produk berdasarkan syariah yaitu, Batik Liris Manis menjual batik berkualitas, menghindari penipuan yang dapat mengecewakan pelanggan, menerima pesanan sesuai permintaan, memiliki surat pencatatan ciptaan motif dan label pada ujung kain batik, mengemas batik menggunakan karton motif. Strategi produk berbasis syariah ini telah meningkatkan penjualan Batik Liris Manis Tulungagung.
2. Strategi bauran pemasaran harga berdasarkan syariah yaitu, Batik Liris Manis tidak menetapkan harga di bawah atau di atas harga pasar para pesaingnya, menetapkan harga berdasarkan kualitas batik dan harga bahan baku. Harga batik yang dijual mulai dari Rp.150.000-Rp.250.000 untuk jenis batik cap, harga Rp.700.000–Rp.3.000.000 jenis batik tulis. Pembelian jumlah banyak diberikan diskon. Rp.5000–Rp.20.000. Strategi harga berbasis syariah ini telah meningkatkan penjualan Batik Liris Manis Tulungagung.

3. Strategi bauran pemasaran tempat/saluran distribusi berdasarkan syariah yaitu, Batik Liris Manis strategis masih berada di masyarakat. Saluran distribusi langsung konsumen bisa datang langsung ke galeri. Saluran distribusi tidak langsung Batik Liris Manis mengirimkan Batik melalui Jasa Ekspedisi dan meninggalkan batik di berbagai instansi seperti Dinas Perindustrian dan Perdagangan Tulungagung, Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Tulungagung, Dinas Perekonomian Sekretariat Daerah Tulungagung, Pusat Layanan Usaha Terpadu Tulungagung dan Dewan Kerajinan Daerah Tulungagung. Strategi tempat/saluran distribusi berbasis syariah ini telah meningkatkan penjualan Batik Liris Manis Tulungagung.
4. Strategi bauran pemasaran promosi berdasarkan syariah yaitu, Batik Liris Manis dalam promosi tidak ada unsur penipuan dan berlaku adil keseluruhan konsumen. Tidak mencemarkan nama baik industri lain dan tidak mendiskriminasi. Promosi menggunakan kata-kata sopan sehingga tidak akan merugikan pihak lain. Promosi dilakukan secara langsung dengan mengikuti pameran yang diselenggarakan pemerintah daerah dan provinsi, memberikan pelatihan kepada pelajar, mengikuti hari jadi kota Tulungagung, menggunakan batik hasil sendiri saat mengikuti acara organisasi, dan promosi saat kedatangan kunjungan pejabat pemerintah. Promosi secara tidak langsung melalui *Instagram*, *Facebook* dan *WhatsApp*. Batik Liris Manis juga terlihat di saluran TV nasional. Strategi promosi berbasis syariah ini telah meningkatkan penjualan Batik Liris Manis Tulungagung.

5. Strategi bauran pemasaran *promise* (janji) berdasarkan syariah yaitu, Batik Liris Manis selalu berusaha menepati janji yang diberikan kepada konsumen. Misalnya menyelesaikan pesanan tepat waktu pada tanggal yang disepakati antara Batik Liris Manis dan pemesan. Menepati janji ini bertujuan untuk menjaga kepercayaan konsumen dan persahabatan dengan konsumen. Menepati janji itu penting agar bisnis kita selalu bisa diandalkan. Strategi janji berbasis syariah ini telah meningkatkan penjualan Batik Liris Manis Tulungagung.

## **B. Saran**

### **1. Bagi Akademis**

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan diharapkan dapat menjadi tambahan ilmu atau referensi di bidang ekonomi bisnis islam, dan dapat menjadi referensi literatur yang berkaitan dengan strategi bauran pemasaran syariah. Namun peneliti sangat menyadari masih banyak kekurangan dari segi kajian atau teori yang mendukung penelitian tersebut, sehingga diperlukan penelitian lebih lanjut dan lebih mendalam agar hasil yang diberikan dapat sesuai dengan kondisi yang sebenarnya.

### **2. Bagi Perusahaan**

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai masukan dalam memberikan kontribusi kepada industri Batik Liris Manis Tulungagung untuk dapat menentukan strategi berbasis syariah dalam hal

meningkatkan penjualan. Industri juga diharapkan dapat menjaga dan meningkatkan teori bisnis Islami sehingga penjualan dapat lebih maksimal.

### 3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan atau referensi untuk penelitian lebih lanjut mengenai strategi bauran pemasaran syariah atau kajian ilmu-ilmu bisnis Islam. Dalam penelitian ini masih banyak kekurangan karena keterbatasan, sehingga diharapkan penelitian selanjutnya dapat dijelaskan lebih detail dan dilengkapi dengan penambahan teori-teori yang diperlukan.