BAB VI
PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan temuan-temuan diatas sebagaimana penulis paparkan, maka penulis dapat menarik kesimpulan:

1. Strategi Pemasaran yang dilakukan toko Akahijab adalah dengan melakukan *segmentating, targeting* dan *positioning* yang baik, toko Akahijab juga melakukan bauran pemasaran yang terkait dengan product, price, place, dan promotion. a). Produk yang dijual ditoko Akahijab menyesuaikan trend masa kini dengan variasi model dan variasi warna yang lengkap. b). Harga yang ditetapkan toko Akahijab menyesuaikan dengan kualitas barang serta sesuai dengan standart pasar. c). *Place*/Saluran distribusi toko Akahijab mudah dijangkau semua masyarakat yang melintasi jalan raya Jepun karena kemudahan akses jalannya. d). Promosi melalui media sosial instagram, banner, mengadakan *give away*, cuci gudang, diskon, promo, dan *voucher* belanja.
2. Strategi pemasaran toko Akahijab ditinjau dari Perspektif Islam. Selain menerapkan strategi pemasaran konvensional, toko Akahijab juga menerapkan strategi pemasaran secara Islami yaitu sesuai dengan karakteristik pemasaran Islami, sesuai dengan cara berbisnis nabi Muhammad SAW dan sesuai dengan prinsip-prinsip pemasaran Islami yang mengandung nilai iman. Strategi yang dilakukan toko Akahijab

sesuai dengan karakteristik pemasaran Islami yaitu : ketuhanan, etis (akhlak), realistis dan humanistis. Pemasaran yang sesuai dengan cara berbisnis nabi Muhammad SAW, meliputi : *shiddiq, amanah, tabligh* dan *fathanah*. Pemasaran yang sesuai dengan prinsip pemasaran Islami yaitu : *ikhtiar, manfaat, nasihat dan amanah.*

3. Kelebihan dan kekurangan pemasaran Islami Toko Akahijab Tulungagung

   Kelebihan: a). Menggunakan strategi pemasaran Islami, b). Melakukan persaingan yang sehat, c). Mempererat tali silaturrahmi, d). Kemudahan dalam terlihat, e). Kemudahan dalam akses penjualan dan pembelian barang, f). Kemudahan akses, g). Menjual Produk dengan design yang menarik dengan harga sesuai dengan standar harga pasar, h). Membuka peluang sebagai *reseller,* i).Menyediakan produk yang lengkap, j). Adanya Potongan harga atau diskon untuk konsumen setiap pembelian dalam jumlah tertentu. Sedangkan kekurangan toko Akahijab adalah: a). Tidak menerapkan sitem tawar menawar, b). Kurangnya media promosi yang digunakan, c). Ruangan toko kurang luas, d). Toko Akahijab belum produksi busana muslim sendiri, e). Toko Akahijab belum melakukan sistem pencatatan yang sistematis terkait dengan kemajuan toko, f). Toko Akahijab belum mempunyai logo.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh, maka saran dari penulis yang dapat dijadikan pertimbangan adalah sebagai berikut:

1. Bagi pemilik toko Akahijab

Pemilik toko Akahijab hendaknya melakukan perluasan usaha, menerapkan strategi harga sesuai dengan syariat Islam, selalu meningkatkan kreatifitas dan inovasi terbaru demi kemajuan toko Akahijab itu sendiri, memperluas bangunan toko agar para konsumen nyaman dan leluasa dalam memilih barang yang mereka sukai, menambah media promosi agar toko Akahijab lebih dikenal masyarakat lebih luas seperti, promosi lewat facebook, whatsapp dan radio maupun brosur. Sering mengadakan promo agar masyarakat lebih tertarik untuk belanja di toko Akahijab, membuat laporan penjualan pertahun secara sistematis. Selain itu toko Akahijab harus membuat logo untuk selalu menjaga eksistensi dan menjalin kerjasama yang baik antar pengusaha busana muslim.

2. Bagi Akademik

   Bagi akademik diharapkan untuk sering mengadakan kegiatan seminar terkait dengan strategi pemasaran Islami untuk menambah wawasan dan ilmu pengetahuan untuk mahasiswa IAIN Tulungagung khususnya untuk Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

   Peneliti selanjutnya, hendaknya meneliti hal-hal yang lain yang sesuai dengan strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan produk sesuai dengan perspektif Ekonomi Islam dengan mengembangkan hasil dari penelitian ini dengan variabel lain.