

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dipaparkan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil penelitian yang dipaparkan peneliti, Sleek.co Coffee menggunakan strategi bauran pemasaran syariah (produk, harga, tempat, promosi) yakni cara penjualan yang mengedepankan keunggulan produk serta pelayanan yang terbaik bagi konsumen atau pelanggan. Selain itu secara tidak langsung Sleek.co Coffee juga telah menerapkan strategi pemasaran syariah dalam usahanya.
2. Kendala dalam strategi pemasaran syariah pada Sleek.co Coffee, sebagai berikut:
 - a. SDM yang tidak ahli dalam kreativitas, SDM yang tidak ahli dalam kreativitas termasuk kendala dalam salah satu strategi pemasaran syariah yaitu strategi promosi.
 - b. Sifat kompetitif dalam bisnis di bidang *food and beverage*
3. Solusi atas kendala dalam pemasaran syariah pada Sleek.co Coffee
 - a. Solusi atas SDM yang tidak ahli dalam kreativitas ialah dengan cara melakukan rekrutasi konten kreator *freelance* untuk meng-*handle* akun sosial media Sleek.co Coffee.
 - b. Solusi atas Sifat kompetitif dalam bisnis di bidang *food and beverage* ialah melakukan inovasi produk, melakukan promosi di akun sosial media, serta mempertahankan kualitas yang ada.

B. Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan yang telah dipaparkan, dapat dikemukakan saran-saran, sebagai berikut:

1. Untuk Sleek.co Coffee dapat lebih memanfaatkan sosial media. Dengan memanfaatkan sosial media yang ada dapat memudahkan konsumen yang sebelumnya belum pernah ke Sleek.co Coffee agar bisa melihat akun sosial media Sleek.co Coffee terlebih dahulu. Dalam mempertahankan dan meningkatkan pengembangan pada masing-masing produk, harus terus membuat inovasi produk baru untuk menarik minat beli masyarakat atau konsumen. Dalam kegiatan promosi juga harus membuat promosi semenarik

mungkin, baik dari promosi dalam bentuk iklan atau melakukan *endorse*, maka dengan itu jangkauan pasar atau yang melihat iklan tersebut lebih luas lagi.

2. Untuk pelanggan Sleek.co diharapkan agar selalu setia atau menjadi *loyalty customer* Sleek.co.
3. Untuk peneliti selanjutnya dan pembaca lainnya, diharapkan setelah membaca penelitian ini dapat menjadi inspirasi dan membuka ide-ide lainnya untuk melakukan pendalaman terhadap strategi pemasaran syariah, serta tidak hanya berfokus terhadap pemasaran saja, dan lebih memperbanyak sampel untuk penelitian selanjutnya, agar hasil dan data yang didapatkan akan lebih lengkap dan maksimal, sehingga dapat lebih terperinci. Peneliti juga menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan, maka diharapkan untuk peneliti selanjutnya dapat melanjutkan penelitian ini dengan mengukur segi aspek yang berbeda dan metodologi yang berbeda pula.