

## BAB V PENUTUP

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada Mebel Nabila tentang Analisis Strategi Pemasaran Menurut Perspektif Ekonomi Islam Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Mebel Nabila Margorejo Kudus, dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang digunakan dalam meningkatkan penjualan di Mebel Nabila yaitu dengan menerapkan Bauran Pemasaran yang terdiri dari; Produk (*Product*), Harga (*Price*), Promosi (*Promotion*), Tempat atau Distribusi (*Place*), Orang (*People*), Proses (*Process*) dan Bukti Fisik (*Physical Evidence*).
2. Implementasi ekonomi islam dalam strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan di Mebel Nabila bisa dilihat dari beberapa kegiatan bisnis yang dijalankan sudah sesuai dengan prinsip yang diajarkan di agama Islam. Contohnya yaitu selalu mengedepankan kejujuran kepada para konsumen di mebel tersebut. Kejujuran yang diterapkan dengan cara tidak melakukan promosi secara berlebihan seperti memberikan informasi produk yang tidak sesuai dengan kualitas produk aslinya sama halnya dengan memberikan informasi palsu kepada pelanggan yang mengakibatkan pelanggan akan merasa kecewa dengan pembelian produknya. Maka dari itu, kejujuran dan amanah di terapkan pada kegiatan bisnis di Mebel Nabila agar dapat meningkatkan penjualan dan memberikan kepercayaan kepada pelanggan.
3. Efektivitas penerapan strategi pemasaran berdasarkan prinsip marketing syariah dalam meningkatkan volume penjualan di mebel Nabila sudah terwujud dengan semakin banyak pembeli di toko tersebut tiap harinya. Strategi pemasaran yang dilakukan sangat efektif dalam meningkatkan volume penjualan mebel. Keefektifan tersebut berdasarkan pada strategi pemasaran yang dijalankan berpegang teguh pada prinsip marketing syariah yang terdapat pada ajaran di agama Islam. Dengan berdasar pada prinsip marketing syariah menjadikan peningkatan volume penjualan yang signifikan.

### B. Saran

Berdasarkan simpulan yang telah diuraikan diatas, perlu kiranya penulis memberikan sumbangan pemikiran berupa saran-saran bagi semua pihak, diantaranya:

1. Promosi perlu ditingkatkan lagi dengan jalan mengiklankan produk di media sosial maupun media yang lainnya dan memperkuat jaringan bisnis.
2. Selalu menjaga kualitas produk, dan memberikan pelayanan yang baik saat menjual produk.
3. Menambah cara promosi baru dengan *Advertensi* dan publisitas agar promosi lebih cepat dan efektif sehingga dapat berpengaruh terhadap penjualan.
4. Untuk peneliti selanjutnya disarankan menggunakan marketing mix 9p.

