

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran Syariah Dalam Menghadapi Persaingan Di Lida Jaya Konveksi Padurenan Gebog Kudus”, maka peneliti dapat menyimpulkan hasil yang telah didapatkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh pemilik Lida Jaya Konveksi dalam menghadapi melalui strategi bauran pemasaran yaitu tempat (*place*) yang berada di rumah produksi Lida Jaya Konveksi serta beberapa toko di pasar Kliwon, produk (*product*) yang halal dan berkualitas, harga (*price*) yang terjangkau, promosi (*promotion*) secara langsung kepada masyarakat dan seperti memperbaiki pelayanan internal serta menjadikan pesaing menjadi peluang.
2. Strategi pemasaran syariah yang dilakukan oleh pemilik Lida Jaya Konveksi dalam menghadapi persaingan melakukan strategi bauran pemasaran yang meliputi tempat (*place*) yaitu dengan menyediakan tempat untuk melaksanakan sholat, produk (*product*) yaitu memberikan barang yang halal dan baik serta tidak cacat, harga (*price*) dengan tidak mengambil keuntungan secara berlebihan, serta promosi (*promotion*) yang dilakukan dengan cara bersedekah dan membayar zakat. Hal ini dijalankannya dengan niat semata-mata karena Allah SWT dan dilaksanakan dengan sungguh-sungguh untuk mengharapkan hasil maksimal dan ridha dari Allah SWT. Pemasaran Lida Jaya Konveksi yang dikaji kesesuaiannya dengan *marketing* syariah, Lida Jaya Konveksi termasuk dalam penerapan *marketing* syariah yang sesuai dengan empat karakteristik *marketing* syariah yaitu, Teitis atau ketuhanan (*Toko Rabbaniyah*), Etis (*Akhlaqiyyah*), Realistis (*Al-Waqiiyyah*), dan Humanitis (*Al-Insaniyyah*).

B. Saran-saran

Dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti di Lida Jaya Konveksi Padurenan Gebog Kudus, dengan segala

kerendahan hati demi peningkatan dan perbaikan dalam proses jual beli serta kualitas mutu, peneliti akan memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Lida Jaya Konveksi diharapkan supaya selalu melakukan evaluasi dalam perencanaan strategi pemasaran disesuaikan dengan kondisi dan situasi lingkungan yang ada agar selalu memperoleh informasi mengenai perkembangan persaingan antar bisnis konveksi, khususnya mengenai kualitas, harga, serta pelayanan dari para pesaing, serta menindak lanjuti saran dan kritik dari para konsumen.
2. Lida Jaya Konveksi supaya tetap mampu bersaing serta memiliki kalangsungan hidup perusahaan yang terjamin kedepannya maka perlu adanya perbaikan dan mempertahankan kualitas serta dalam pelayanan kepada konsumen, sehingga konsumen Lida Jaya Konveksi merasa puas dari segi kualitas, harga, dan pelayanannya.
3. Untuk para pegawai selalu jaga loyalitas, integritas dan produktivitas kepada perusahaan dan jalin rasa saling percaya antar pegawai sehingga dapat bekerja dengan harmonis.

C. Penutup

Puji syukur Alhamdulillah, peneliti panjatkan kepada Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, taufiq, hidayah, serta inayah-Nya sehingga pada akhirnya skripsi ini dapat selesai.

Sholawat serta salam juga peneliti haturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, yang telah menuntun umatnya yang penuh kebaikan, kemuliaan dan kebenaran.

Skripsi dengan judul “Studi Analisis Strategi Bisnis Dalam Menghadapi Persaingan Menurut Perspektif Manajemen Bisnis Syariah Di Lida Jaya Konveksi Padurenan Gebog Kudus”, meskipun merupakan hasil pencurahan pikiran dari peneliti, tetapi tidak menutup kemungkinan bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, bahkan pasti terdapat kekurangannya. Oleh karena itu saran dan kritik yang bersifat membangun dari para pembaca sangat peneliti harapkan.

Akhirnya sebagai kata penutup, tak lupa peneliti mohon maaf atas berbagai kekurangan yang ada, di samping berharap semoga uraian-uraian singkat yang terdapat dalam skripsi ini mampu memberikan nilai manfaat bagi kita semua. Amin.

