

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari penelitian yang dilakukan ditoko geriya shishief shop di Kec. Sedan Kab. Rembang tepatnya didesa Waru Jl. Karas km. 02 Seda – Rembang (Belakang koramil) maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi yang digunakan baik offline ataupun online sama – sama efektif dan mendapatkan respon baik oleh konsumen. Dalam strategi offline toko geriya ini lebih mengutamakan keramahan dan gaya bicara yang sopan dan santun saat melayani konsumennya, ini yang membuat konsumen suka dan selalu kembali lagi ke toko geriya ini untuk belanja. Dalam setrategi online toko ini menggunakan media whatsapp, facebook, bukalapak, dan shopee dalam mempromosikan dan menjual produknya. Dalam stratigi ini toko geriya selalu memberikan yang terbaik dengan cara selalu merespon konsumen yang komen ataupun melakukan orderan dengan cepat. Postingan yang dikirimpun lengkap dengan spesikasi yang sesuai dengan keadaan barang yang sebenarnya, ini yang menjadikan daya tarik konsumen untuk selalu membeli produk dari toko geriya ini.
2. Terdapat perbedaan dan persamaan antara strategi pemasaran online dan offline. Persamaannya, keduanya melakukan promosi melalui media internet dan memberi pelayanan yang baik terhadap pelanggan dan konsumen yang baru. Sedangkan perbedaannya adalah sistem online (toko geriya shishief shopp) menggunakan strategi pemasaran dengan pengoptimalkan media masa seperti whatsapp, facebook, shoppee, dan juga bukalapak. Sedangkan pada sistem offline toko ini menggunakan strategi pemasaran dengan memilih produk yang bermutu, harga yang terjangkau, menjaga kualitas barang, dan juga memperhatikan keterampilan karyawan. Dengan menerapkan strategi pemasaran seperti yang dijelaskan diatas toko geriya ini sama-sama mengutamakan strategi yang terbaik agar produk yang di jual bisa di lihat oleh semua orang dan di harapkan dapat memikat minat pembeli dengan mudah.

3. Tinjauan ekonomi Islam dari strategi pemasaran offline ataupun online yang dilakukan oleh toko geriya shishief shop ini sudah terbilang cukup baik. Pada strategi offline maupun online yang dilakukan cukup baik, disini dapat dilihat bahwa bisnis yang dijalankan oleh toko geriya sudah menggunakan kajian yang di tetapkan oleh Rosulullah SAW dalam melakukan bisnisnya. Mereka menjunjung tinggi nilai kejujuran, melayani setiap konsumen yang datang dengan baik dan ramah serta berbicara dengan sopan kepada setiap konsumen, tidak mengambil keuntungan yang berlebihan (riba). Memosting gambar dengan disertai dengan spesifikasi yang sesuai produk yang bersangkutan, tidak melakukan sumpah saat bertransaksi, dan selalu memenuhi janji yang telah dibuat. Toko geriya juga tetap memegang teguh norma dan etika dalam berbisnis, tidak saling menjatuhkan bisnis orang lain baik ketika melakukan promosi maupun mempertahankan konsumennya. Inilah bukti bahwa toko geriya shishief shop ini sudah melakukan pemasaran yang sesuai dengan etika dan bisnis islam.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti maka dapat di satankan kepada:

1. Pemilik Toko

Agar dapat meningkatkan proses penjualan dengan menggunakan kedua strategi yaitu strategi online dan offline jauh lebih baik lagi agar dapat meningkatkan penghasilan yang di dapat dan selalu berpegang teguh pada nilai dan norma yang telah di tetapkan dalam Islam. Selain itu barang yang dijual juga bisa ditambah yang semula hanya menyediakan perlengkapan bayi dan anak juga menyediakan beragam pakaian untuk orang dewasa agar bisa dinikmati oleh segala macam kalangan mulai dari bayi, anak-anak, remaja, dan juga orang tua.

2. Masyarakat Umum

Untuk masyarakat umum disarankan untuk lebih bijak dan teliti ketika hendak melakukan pembelian entah itu lewat online maupun offline agar tidak tertipu dan dirugikan oleh pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab. Harus lebih pintar dalam membedakan mana barang yang kualitasnya baik dan mana yang kualitasnya kurang baik.

C. Penutup

Rasa syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq, hidayah, serta inayah-Nya sehinggalah penulis mampu menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari atas keterbatasan kemampuan, dan kurangnya pengetahuan sehingga skripsi ini sangat jauh dari kesempurnaan. Untuk itu, penulis mengharapkan kritik dan saran demi perbaikan dan kesempurnaan dari skripsi ini. Penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, dan semoga amal baik ini mendapatkan balasan yang setimpal dari Allah SWT.

Semoga dengan adanya skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua dan bisa memberikan sumbangan pemikiran dan pengetahuan demi kemajuan dunia pendidikan, khususnya bagi penulis dan juga para pembaca pada umumnya, baik didalam lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maupun dilingkungan IAIN Kudus.

