

## BAB V PENUTUP

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang sudah dilakukan peneliti, maka bisa ditarik kesimpulan bahwa konsep strategi pemasaran yang dijalankan usaha Weedee Store Paperbag yaitu dengan membuka beberapa toko online serta membuat iklan untuk meningkatkan penjualan, penerapan strategi pemasaran *marketing mix* juga termasuk pada konsep strategi pemasaran yang dilakukan usaha Weedee Store Paperbag.

Strategi pemasaran usaha Weedee Store Paperbag menggunakan *marketing mix* 4p yakni produk (*product*), harga (*price*), tempat/distribusi (*place*), serta promosi (*promotion*). Produk yang dijual yaitu paperbag dengan berbagai jenis kertas dan ukuran serta desain sesuai keinginan dari konsumen. Harga produk ditentukan mulai dari Rp 600 sampai Rp 12.000. Tempat produksi masih berada di rumah pemilik usaha sedangkan untuk pendistribusian melalui beberapa jasa pengiriman. Promosi yang dilakukan Weedee Store Paperbag dengan menawarkan potongan harga dan harga grosir.

Strategi pemasaran usaha Weedee Store Paperbag di Desa Kandangmas sudah sesuai etika bisnis Islam. Dari mulai produk, harga, tempat/distribusi, serta promosi yang dijalankan. Jika dilihat dari strategi pemasaran yang dijalankan usaha Weedee Store Paperbag sudah sesuai prinsip-prinsip etika bisnis Islam antara lain yakni kesatuan yaitu rasa syukur kepada Allah karena bisa memenuhi kebutuhan keluarga, bersedekah maupun membantu orang yang membutuhkan pekerjaan, keseimbangan yaitu memberikan gaji yang sesuai dengan adil tanpa membedakan satu dengan yang lain, kehendak bebas yaitu memberikan hari libur untuk para karyawan serta kebebasan untuk konsumen memilih produk sesuai dengan keinginannya, tanggung jawab yaitu dengan mengganti kesalahan dari produk dengan kesepakatan kedua belah pihak, serta kebenaran yaitu penjelasan mengenai produk dijelaskan secara jujur tanpa menutup-nutupi kecacatan produk.

## B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah dipaparkan, maka selanjutnya peneliti memberikan beberapa saran yang kiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Saran yang disampaikan yaitu sebagai berikut:

- 1) Memperluas tempat produksi agar bisa memperbanyak produksi, serta bisa membuka toko offline agar penataan untuk stok produk bisa lebih rapi.
- 2) Mempertahankan pelayanan yang baik pada calon konsumen dengan tetap bersikap ramah dan sopan.
- 3) Tetap menerapkan etika dalam pemasaran sesuai dengan etika bisnis Islam, dengan adanya sikap kejujuran dan tanggung jawab yang tinggi.

