

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi pemasaran Toko Pak Huri berupa bauran pemasaran yang meliputi, pertama *place* berupa toko yang luas dan strategis karena terletak di jalanan yang aspal halus serta masih di tengah keramaian. Kedua *price* dengan tersedianya harga grosir dan harga eceran. Terjadinya dua jenis harga ini dikarenakan kebutuhan pembeli yang beragam. Penerapan harga grosir dan eceran ini dimulai pada tahun kedua usaha yaitu 2020. Melalui hal ini dapat menjadi daya tarik masyarakat, khususnya konsumen yang membutuhkan barang dalam jumlah grosir. Ketiga *product* berupa bahan-bahan pokok yang dijual untuk kebutuhan masyarakat. Keempat *promotion* yang berjalan dengan sendirinya melalui mulut ke mulut. Dari keempat bauran pemasaran yang paling efektif dalam meningkatkan penjualan di Toko Pak Huri yaitu *price* harga barang menggunakan strategi dengan dua data dalam menentukan harga yaitu grosir dan eceran. Dengan penerapan strategi harga grosir dan eceran Toko Pak Huri mampu meningkatkan penjualan yang signifikan di mulai dari tahun 2019 sampai 2023. Selain itu adanya bantuan lima orang karyawan dalam dua sifit kerja sangat membantu pelayanan dalam toko. Sedangkan keberhasilan strategi pemasaran ini dalam meningkatkan penjualan dengan profit tahunan selama 2019-2022 meningkat.

2. Strategi pemasaran Toko Pak Huri ditinjau dari nilai-nilai syariah meliputi melalui pemenuhan pertama unsur teistis dengan mengucapkan terimakasih setiap ada pembeli dan menanamkan nilai kejujuran pada karyawan. Kedua unsur etis dengan memberikan pelayanan yang baik serta ramah. Ketiga unsur realistik dengan memenuhi ekspektasi pembeli dan keadilan pembelian harga pada pembeli. Keempat unsur humanistik berupa pembayaran zakat, dan adanya kotak infak di Toko. Lalu setiap tahun memberikan zakat maal pada anak yatim, janda serta tetangga yang membutuhkan. Ketika ada uang jatuh di sekitar Toko akan dibelikan pulsa listrik untuk mushola.

B. Saran

Sebagai usaha dalam pengembangan Toko, diharapkan Toko Pak Huri dapat mengaktifkan berbagai laman media sosial lain seperti Facebook, Instagram atau lainnya. Hal ini untuk memanfaatkan adanya tenaga SDM, berupa karyawan dengan jumlah yang lumayan banyak untuk ukuran usaha kelas menengah. Selain itu Toko Pak Huri, dapat melakukan berbagai program sosial kemasyarakatan lain dalam membantu masyarakat sekitar. Hal ini mengingat omset penjualan yang cukup baik, dan sebagai wujud rasa syukur dari Pak Huri pada Allah SWT atas rejeki yang dilimpahkannya

