

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan maka dapat diambil kesimpulan diantaranya sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang digunakan oleh GO Bersih INA yakni menggunakan Marketing mix (produk, distribusi, harga, dan promosi) keseluruhannya berpengaruh pada peningkatan penjualan pada GO Bersih INA. Produk yang ditawarkan oleh GO Bersih INA beragam mulai dari album fisik, lightstick, photo card, dan boneka. Produk yang dijual memiliki kualitas yang dijamin keaslian dari pabrik agensi. Harga yang ditentukan yaitu harga disesuaikan dengan kualitas barang, jika barang berkualitas harga pun tinggi atau sebaliknya. GO Bersih INA mengandalkan teknologi dan media sosial untuk sarana juga komunikasi terkait pembelian dan pembayaran pada produk yang diperjual-belikan. Promosi yang dilakukan oleh GO Bersih INA menggunakan metode periklanan, promosi penjualan, dan penjualan personal.
2. Berdasarkan aspek pemasaran syariah, GO Bersih INA telah memenuhi karakteristik dalam yang mengacu pada sifat bisnis Nabi Muhammad yakni *shiddiq, amanah, fathannah* dan *tabligh*. Dengan strategi tersebut GO Bersih INA mampu bersaing dengan banyaknya pelaku usaha baru yang bermunculan sekarang ini. Penerapan pada sistem pemasaran Islam dalam meningkatkan penjualannya yang dilakukan GO Bersih INA adalah dengan menerapkan sistem kepercayaan dan kejujuran sehingga sesuai dengan

prinsip pemasaran islam. Terdapat hal yang kurang tepat dari penjualan GO Bersih INA dalam karakteristik pemasaran Islam (*marketing Syariah*) pada Teistis (*Rabbaniyyah*) dan Etis (*Akhlaqqiyyah*). Dimana GO Bersih INA menjual barang tergolong tersier karena memiliki maslahat untuk manusia hanya untuk kesenangan semata dan meningkatkan kepuasan pribadi.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dikemukakan di atas, ada hal-hal yang perlu dipertimbangkan:

1. Penulis mengharapkan dari GO Bersih INA untuk bisa memiliki toko sehingga dapat mempermudah pembeli dalam menemukan lokasi GO Bersih INA.
2. GO Bersih INA tetap mempertahankan strategi pemasaran yang telah digunakan dengan baik, sehingga dapat membuat minat beli calon konsumen semakin meningkat. Dan juga harus selalu menjaga eksistensi GO Bersih INA. Tetap mempertahankan penerapan nilai-nilai Islami yaitu selalu bersikap jujur dan mengedepankan kualitas produk, bersikap ramah terhadap konsumen selalu memberikan rasa nyaman terhadap konsumen, dan tidak menjual produk yang diharamkan oleh agama.
3. Saran untuk penelitian selanjutnya, sebagai tambahan pengetahuan bagi penulis agar dapat membandingkan ilmu yang ada dalam perkuliahan atau teori dengan kenyataan di lapangan. Serta memberikan pengalaman dalam rangka mengimplementasikan pengetahuan penulis dalam bidang strategi dan pemasaran Islam. Penelitian ini dapat dijadikan acuan untuk penelitian selanjutnya.