

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dan hasil yang diperoleh dari bab-bab sebelumnya dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran dalam usaha rebana yang dilakukan pengrajin rebana Nurwakhid sejauh ini sudah terlaksana dengan baik, pemilik usaha telah menerapkan 4P yaitu produk, place, price dan promotion. Upaya yang dilakukan pemilik usaha dalam menjalankan strategi pemasaran dengan menerapkan pemasaran produk rebana yang bermacam-macam jenisnya, memberikan varian motif dan ukir serta setiap pembelian satu set jenis rebana mendapat garansi 1 tahun. Pembelian produk rebana juga memperbolehkan pelanggan membeli secara satuan. Sedangkan untuk kegiatan promosi melalui media sosial *WhatsApp*, *Facebook* dan *Instagram*, yang dilakukan berupa video produk, video kegiatan produksi dan foto produk yang kemudian diunggah di sosial media sebagai bahan promosi.
2. Strategi pemasaran rebana ditinjau dari marketing syariah telah dilakukan dengan baik, karena pada kegiatan pemasaran usaha rebana telah menerapkan pemasaran yang baik dan sesuai syariat Islam dengan menerapkan 4 karakteristik dalam marketing syariah diantaranya yaitu teistis (*rabbaniyyah*) dengan menerapkan sikap menyakini bahwa gerak-gerik manusia selalu dalam pengawasan Allah Swt, yang menjadikan dalam pelayanan berperilaku sebaik-baiknya, bertutur kata sopan dan santun serta mampu memberikan

pesanan sesuai dengan tuntutan dan keinginan konsumen. Etis (*akhlaqqiyyah*) dengan memberikan pelayanan kepada semua orang tanpa membeda-bedakan status sosialnya. Realistis (*al-waqi`iyyah*) dengan melakukan promosi sesuai dengan kualitas produknya tanpa melebih-lebihkan dan yang terakhir Humanistis (*al-insaniyyah*) dengan tidak menjelek-jelekan produk pesaing dan menghindari hal-hal yang dapat merugikan orang lain.

## **B. Saran**

Dalam mencapai tujuan yang lebih optimal sesuai dengan keinginan pengrajin rebana, maka penyusun memberikan masukan beberapa saran sebagai bahan pertimbangan dan proses pengembangan selanjutnya. Adapun saran-saran diantaranya:

1. Kualitas produk pengrajin rebana Nurwakhid harus tetap dijaga, diperhatikan dan mencatat nomor whatsapp konsumen ketika pesan offline agar disaat ada kendala bisa langsung memberikan informasi. karena dengan perihal tersebut akan menjadi karakteristik sebuah usaha yang akan menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen terhadap pengrajin rebana Nurwakhid.
2. Menjaga dan meningkatkan skill varian motif dan ukir sebagai inovasi penjualan dan sebaiknya memberikan informasi lokasi. seperti banner atau *neon box* sebagai petunjuk arah terkait letak lokasi pengrajin rebana Nurwakhid.