

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berangkat dari fenomena yang terjadi di lapangan dengan adanya berbagai macam strategi pemasaran yang diterapkan oleh BUMP Lirboyo dalam meningkatkan penjualan sarung cap lirboyo yang sesuai dengan bauran pemasaran 4P dan juga pemasaran Syariah (*syariah marketing*),

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang sudah dikemukakan sebelumnya maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran BUMP Lirboyo dalam meningkatkan penjualan sarung cap lirboyo. BUMP Lirboyo menggunakan kombinasi strategi pemasaran *offline* dan *online* untuk meningkatkan penjualan sarung cap Lirboyo. Strategi ini melibatkan pemanfaatan kualitas produk yang tinggi, harga yang kompetitif dan adil, distribusi yang luas, serta promosi yang efektif. BUMP Lirboyo juga memanfaatkan *platform e-commerce* dan media sosial seperti *Shopee, Instagram, facebook*, dan *tiktok* untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan berinteraksi langsung dengan pelanggan.
2. Strategi pemasaran BUMP Lirboyo dalam meningkatkan penjualan sarung cap lirboyo ditinjau dari bauran pemasaran 4P. Produk (*Product*) menyediakan sarung berkualitas tinggi dengan berbagai desain menarik. Harga (*Price*) menetapkan harga yang adil dan kompetitif, serta menawarkan berbagai promo dan diskon. Tempat (*Place*) mendistribusikan produk melalui toko fisik dan *platform e-commerce* untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. Promosi (*Promotion*) menggunakan berbagai media promosi, termasuk *event local* seperti acara yang ada di pondok pesantren lirboyo. Dengan menerapkan

bauran pemasaran 4P, BUMP Lirboyo mampu menciptakan nilai tambah bagi produk mereka dan meningkatkan daya saing di pasar.

3. Strategi pemasaran BUMP Lirboyo dalam meningkatkan penjualan sarung cap lirboyo ditinjau dari syariah marketing. Kejujuran (*Shidq*) memberikan informasi produk yang transparan dan jujur. Amanah memastikan kesesuaian produk dengan deskripsi dan memberikan layanan yang responsif dan terpercaya. Keadilan (*Adil*) menetapkan harga dan memberikan layanan yang adil bagi semua pihak. Transparansi menyediakan informasi lengkap mengenai produk dan kebijakan BUMP Lirboyo, serta terbuka terhadap masukan dari pelanggan.

B. Saran

Berdasarkan proses temuan dan hasil penelitian yang diperoleh, peneliti mengakui masih banyak kekurangan yang perlu di perbaiki untuk menunjang penelitian ini diwaktu yang akan datang. Beberapa hal yang disarankan sebagai berikut:

1. Untuk BUMP Lirboyo
 - a. Di harapkan untuk terus melakukan peningkatan inovasi produk untuk memenuhi perubahan kebutuhan konsumen, serta juga harus mengembangkan kualitas produk yang menjadi fokus utama untuk menjaga daya saing di pasar.
 - b. Diharapkan untuk bisa lebih fokus mengelola dan mengembangkan strategi pemasaran melalui media digital dan media sosial dan tidak hanya berfokus pada pemasaran *offline* saja, karena pada saat ini jual banyak konsumen yang melakukan transaksi melalui media digital agar bisa memperoleh konsumen dan jalur distribusi yang lebih banyak lagi.
2. Untuk peneliti selanjutnya

Untuk peneliti selanjutnya disarankan menggunakan lebih banyak variable untuk menggali lebih banyak tentang strategi pemasaran yang

efektif dan efisien yang dilakukan oleh BUMP Lirboyo yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.