

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pemaparan data penelitian dan pembahasan dengan kajian teoritis, maka kesimpulan yang dapat dikemukakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Strategi Bisnis Fashion Halal pada Butik Earth Fashion Kediri dalam Meningkatkan Penjualan

Didapatkan temuan bahwa Butik Earth Fashion menggunakan berbagai macam strategi untuk mendukung kelancaran usahanya. Hal tersebut didasari dengan tujuan, supaya konsumen tertarik untuk menjadi pelanggan tetap di butik Earth Fashion sehingga keberlangsungan bisnis usaha butik Earth Fashion dapat terjaga dan berjalan seperti semestinya, Strategi bisnis yang digunakan oleh butik Earth Fashion yaitu meliputi: Mengambil produk *fashion* dengan harga grosir, menyediakan jenis produk *fashion* yang sedang *Trend*, merekrut Karyawan yang Berhijab untuk Iklan Produk, mengadakan *Giveaway* pada situs media sosial akun instagram, *discount* Potongan Harga, bonus Pembelian, dan *Member Card* Produk. Penggunaan strategi bisnis *halal fashion* pada butik Earth Fashion dinilai efektif dan efisien diterapkan, dan strategi tersebut berhasil mencapai tujuannya dalam meningkatkan penjualan serta mencari konsumen sebanyak-banyaknya untuk menjadi pelanggan tetap di butik Earth Fashion.

2. Strategi Bisnis Fashion Halal pada Butik Earth Fashion Kediri dalam Meningkatkan Penjualan Perspektif Marketing Syariah

Penerapan manajemen strategi bisnis pada butik Earth Fashion dalam meningkatkan penjualannya dapat dikatakan sangat berhasil dalam mencapai tujuannya untuk meningkatkan penjualan. Strategi-strategi yang digunakan sebagai bisnis *halal fashion* sudah sesuai dengan *syariah marketing* dalam mengayomi kebutuhan *fashion* muslim seperti pemberdayaan karyawan sebagai masyarakat muslim, strategi pemberian diskon promosi, dan pemberian bonus. Akan tetapi, setelah dikaji lebih mendalam, strategi *giveaway* yang digunakan menimbulkan ketidakjelasan dalam pemberian wujud barang yang dijanjikan sebagai hadiah yang memicu hal-hal yang dipertentangkan syariat seperti *garar* dan *maisir*. Kemudian peserta yang mengikuti *giveaway* tersebut tidak dapat diketahui berapa usia peserta sehingga apabila peserta tersebut adalah anak kecil maka peserta tersebut dapat dianggap belum cakap hukum Hal tersebut membuat akad pada praktik *giveaway* menjadi *fasid* atau *fasakh* (batal) menurut Syamsul Anwar, pada buku *Hukum Perjanjian Syariah*. Selain strategi tersebut, strategi *member card* pada butik Earth Fashion memiliki dua perbedaan pendapat, yaitu diperbolehkan oleh fatwa DSN MUI dengan alasan dipandang saling menguntungkan kedua belah pihak. Sedangkan ulama kontemporer berpendapat bahwa ada beberapa jenis kartu yang dianggap tidak diperbolehkan dengan berbagai alasan sesuai dengan niat dan kebijakan yang telah dibuat oleh pemilik perusahaan.

B. Saran

1. Dalam menggunakan strategi bisnis yang dinilai sangat efektif dan efisien berhasil mencapai tujuannya, hendaknya butik Earth Fashion juga memperhatikan kualitas dan kuantitas produk yang dijual, sehingga para konsumen tidak hanya membeli karena rasa kesenangannya terhadap diskon promo dan bonus semata, akan tetapi agar konsumen juga dapat merasakan kepuasan atas apa yang telah didapatnya dan tidak adanya rasa kekecewaan mengenai kualitas produk yang dimiliki butik Earth Fashion. Selain itu kejelasan suatu imbalan hadiah atas keikutsertaan pihak lain dalam mendukung peningkatan penjualan perlu diperhatikan sesuai manfaat yang akan diperoleh pihak penerima hadiah tersebut sehingga tidak ada pihak yang merasa menanggung beban kekecewaan.
2. Penggunaan strategi bisnis dalam meningkatkan penjualan, hendaknya butik Earth Fashion juga memperhatikan hal-hal yang sesuai dengan prinsip-prinsip dan Muamalah Islami saat memasarkan produknya agar sesuai dengan *syariah marketing*, sehingga menghasilkan keberkahan bagi penjualan produk pada butik Earth Fashion dalam mencapai tujuannya.