

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Pembahasan yang telah penulis lakukan berkaitan dengan strategi penjualan ikan laut UD Samudera Jaya di tinjau dari *syari'ah marketing*, sebagaimana yang telah di uraikan dalam bab-bab sebelumnya, penulis akan mengantarkan pada rumusan pokok-pokok pikiran yang terangkum dalam poin-poin kesimpulan berikut;

1. Strategi penjualan ikan laut yang di terapkan di UD Samudera Jaya yaitu;
  - a) *Product*: ikan-ikan yang dijual di UD. Samudera Jaya sangat bagus dan dijaga kesegarannya, b) *Promotion*: promosi yang dilakukan di UD. Samudera Jaya yaitu dengan menggunakan promosi diskon dan *personal selling*, c) *Price*: harga yang ditawarkan sudah sesuai dengan pasaran, UD. Samudera Jaya juga menawarkan dua pilihan pembayaran kepada konsumen yaitu kredit/hutang, dan secara *cash*, sesuai dengan kesepakatan dari kedua belah pihak. d) *Place*: distribusi pada UD. Samudera Jaya menjual barang dagangannya dengan cara datang langsung maupun melalui cara pemesanan.
  - b) Strategi penjualan ikan laut UD Samudera Jaya belum sepenuhnya menerapkan nilai-nilai *Syari'ah Marketing*;

Strategi penjualan UD. Samudera Jaya jika ditinjau dari syari'ah marketing belum sepenuhnya menerapkan *etika syari'ah marketer*

yaitu berlaku adil dalam bisnis (*Al-Adl*), karena di dalam pretek penjualannya masih ada ketidakadilan dalam menjual produk ikan yang ada di basket, karena berdasarkan jumlah ikan dan takaran antara satu basket dengan basket lainnya tidaklah sama karena pengisiannya berdasarkan perkiraan saja dan tidak di timbang maupun berdasarkan jumlah ikan. Meskipun demikian tidak ada pihak yang dirugikan dari pihak penjual maupun pembeli. Dan untuk hal seperti produk, promosi, penetapan harga, dan penyimpanan stok barang di gudang sudah sesuai dengan *syari'ah marketing*.

## **B. Saran**

Ini adalah beberapa saran yang penulis dapat sampaikan terhadap UD Samudera Jaya agar lebih memperhatikan lebih baik lagi dalam menjalankan usahanya, yaitu;

1. Bagi UD. Samudera Jaya, mengingat produk yang di jual kepada para konsumen/pelanggan sudah memenuhi prinsip-prinsip *Syari'ah marketing* disarankan untuk mempertahankan kualitas produknya atau bahkan lebih meningkatkan lagi kualitas produk dan pelayanannya, agar mampu pula meningkatkan penjualan yang dapat memberikan keuntungan yang lebih lagi bagi pihak UD. Samudera Jaya.
2. Untuk distribusi, seharusnya UD. Samudera Jaya lebih memperluas lagi daerah penjualannya, dan memiliki banyak cabang supaya mampu meningkatkan jumlah permintaan maupun penjualan.

3. Bagi penulis dan pembaca hendaknya penelitian ini nantinya bisa menambah wawasan dan pengetahuan dalam membangun sebuah usaha. Dan tak lupa dengan adanya penelitian ini supaya bisa meningkatkan pengetahuan tentang bagaimana memulai bisnis dengan mengedepankan etika-etika yang baik dan sesuai dengan syariat islam.