BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi penjualan yang dilakukan oleh UD.Barokah menggunakan 3 cara, yaitu penjualan dengan tatap muka dimana calon pembeli datang langsung ke UD.Barokah, penjualan melalui tukang bangunan sebagai makelar dan juga melalui media sosial. UD. Barokah menyediakan berbagai fasilitas penjualan seperti pengiriman yang cepat dan aman, kemudahan pembayaran, ketersediaan stock dan tanggung jawab. Jenis strategi penjualan yang dilakukan UD.Barokah adalah *Unifferentiated Marketing* atau strategi yang tidak membeda-bedakan pasar. Persaingan produk yang dilakukan oleh UD. Barokah tergolong persaingan sehat (*Healty Competition*) dimana UD.Barokah bersaing secara sehat dengan para penjual genteng lain dan mengedepankan etika bisnis. Dalam pemasaran, memiliki tiga unsur utama yaitu unsur strategi persaingan, unsur taktik pemasaran, dan unsur pemasaran. UD.Barokah juga melakukan pedoman terhadap unsur-unsur tersebut.
2. Dalam melakukan transaksi jual beli genteng tanah liat, UD. Barokah menggunakan akad *salam* dan *al-'urbun* (*down payment*). UD.Barokah telah memenuhi rukun dan syarat dalam penjualan, seperti adanya orang yang melakukan aka data *al-muta'aqidain* (penjual dan pembeli), adanya *shighat* (lafal *ijab qabul*), adanya barang yang diperjualbelikan dan adanya

nilai tukar pengganti barang tersebut. Strategi penjualan yang dilakukan UD.Barokah baik melalui pembelian secara langsung, melalui tukang bangunan sebagai makelar maupun melalui media sosial telah mengedepankan etika perdagangan dalam bisnis islam karena UD.Barokah menjujung nilai kejujuran kepada pembeli dan melayani serta memberikan fasilitas yang baik. UD. Barokah telah memiliki karakteristik Marketing syariah, diantaranya theitis (*Rabbaniyah*), etis (*Akhlaqiyyah*), realistis (*alwaqiah*), dan humanitis (*al-insaniyyah*). Strategipenjualan yang dilakukan oleh UD. Barokah sudah selaras dengan marketing syariah.

B. Saran

1. Bagi UD. Barokah diharapkan tetap melakukan strategi pelayanan dan juga memberikan fasilitas terbaik untuk pembeli dan tetap menjagahubungan baik dengan pembeli ataupun mp menjagahubungan baik dengan pembeli ataupun makelar agar bisnis penjualan genteng tetap berjalan dengan baik.
2. Bagi pembeli genteng harap berhati-hati dalam membeli produk genteng tanah liat dan memperhatikan kesepakatan-kesepakatan yang hendak dilakukan saat ingin bertransaksi.