

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh toko Jingga Boutique:
 - a strategi harga di Toko Jingga Boutique memberikan harga yang sesuai dengan kualitas barang. Harga juga di sesuaikan dengan standar pasar, ditetapkan harga yang pas dan tidak bisa ditawar. Dalam bisnisnya, pihak Toko Jingga Boutique dalam menentukan harga tidak asal-asalan dan tidak mencari untung banyak yang penting produk dapat laku pesat dan harga sesuai dengan kualitas dari barang itu sendiri dan tidak merugikan orang lain, serta standar harga pasar.
 - b kegiatan promosi di Toko Jingga Boutique dilakukan secara jujur. Pemberian informasi produk sesuai dengan kenyataan. Setiap kali upload produk baru, toko Jingga Boutique selalu menyampaikan tentang spesifikasi barang tersebut, mulai dari bahan/kain, ukuran dan detail motif dari masing-masing produk. Toko Jingga Boutique memasarkan produk melalui media sosial grup whatsapp, instagram, dan banner dan diskon/ promo di akhir bulan dan voucher belanja yang diharapkan bisa menarik konsumen lebih luas dan lebih banyak.
 - c Strategi produk di Toko Jingga Boutique terdapat produk seperti gamis, *long dress*, tunik, mukena, kemeja, celana, sepatu, tas, hijab, aksesoris, yang modern dan elegan namun tetap syar'i. Dengan menyesuaikan trend masa kini. Selain itu pembeli dapat mencoba

barang tersebut sebelum membeli, karna di toko Jingga Boutique disediakan kamar pas dan kaca. Dan apabila ada barang yang cacat toko bisa mengganti barang sesuai dengan akad yang telah disepakati diawal dengan syarat lebel produk tidak boleh rusak. Para karyawan menyampakain tentang keunggulan-keunggulan produk secara ramah dan sesuai dengan kenyataan keadaan barang.

- d Toko Jingga Boutique merupakan tanah/bangunan milik sendiri, selian itu toko Jingga Boutique memiliki lokasi yang strategis, terletak di pusat Kota Blitar sehingga mempermudah toko untuk mendistribusikan produknya. Walaupun tempat parkir toko Jingga Boutique tidak terlalu luas ada tukang parkir yang menjaga keamanan parkir.
2. Ditinjau dari Perpektif Syariah Marketing toko Jingga Boutique menerapkan beberapa kebijakan antar lain:
- a segmentasi pasar dengan menentukan targetnya, Toko menargetkan pemasaran dan penjualan kepada masyarakat umum Kota Blitar khususnya anak remaja, karena produk yang dijual oleh Toko Jingga Boutique selalu update, sehingga dapat menarik pembeli dan meningkatkan penjualan. Toko Jingga Boutique tetap memperhatikan betul mengenai kehalalan dan kualitas dari produk, misalnya bahan baku dan bahan campuran yang dipakai, ada cacat atau dapat merugikan konsumen atau tidak. Dan merekomendasikan kepada konsumen mengenai produknya yang belum terdaftar pada toko supaya mendaftarkan produk yang di inginkannya.

b Pemilihan saluran distribusi Toko Jingga Boutique Blitar adalah dengan memamerkan produk-produknya pada Toko yang telah disediakan, sehingga pembeli bebas untuk memilih dan mencoba produk-produk yang ada. Kegiatan promosi yang dilakukan oleh Toko Jingga Boutique Blitar sudah sesuai dengan produk yang dipromosikan, tidak menambah-nambahi kelebihan dari produk serta tidak mejelek-jelekan atau merendahkan produk yang lain. Selain itu Toko Jingga Boutique dalam melakukan promosi tidak menggunakan praktik yang dilarang menurut perspektif syariah. Dalam menjalankan strategi pemasaran toko Jingga Boutique mengembangkan beberapa karakteristik pemasaran syariah yaitu: *theitis, etis, realitis, humanitis*.

B. Saran

Dalam skripsi ini penulis ingin memberikan saran-saran kepada pihak Toko Jingga Boutique dan insyaAllah menjadi sumbangan saran yang bermanfaat kearah yang lebih baik, saran-saran tersebut diantara sebagai berikut:

1. Toko Jingga Boutique harus lebih aktif, kreatif dan inovatif dalam mempromosikan produknya baik lewat media sosial seperti Instagram, facebook, whatsapp majalah atau iklan sesuai dengan tren yang berlaku.
2. Membuat kontak saran bagi konsumen sehingga dapat menjembatani antara konsumen dan toko tersebut agar supaya konsumen dapat menyampaikan kritik dan sarannya untuk dapat meninjau lebih lanjut demi keberlangsungan toko Jingga Boutique Kota Blitar.

3. Menciptakan loyalitas konsumen tetap dengan cara membuat member card dengan beberapa inovasi, seperti voucher, diskon khusus dan lain sebagainya.