

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang dilakukan Toko Zoya Cabang Kediri dalam menghadapi persaingan bisnis yaitu dengan melakukan strategi bauran pemasaran 4P yakni pertama, strategi produk yang dilakukan oleh Toko Zoya Cabang Kediri yaitu menyediakan berbagai jenis produk mulai dari busana muslim, kerudung hingga kosmetik, memiliki bahan yang berbeda dengan produk di tempat lain, fokus melakukan evaluasi toko, memperbaiki kekurangan yang ada di toko, melakukan inovasi produk, dan selalu menjaga dan mempertahankan kualitas produk dengan konsisten. Kedua, strategi harga dengan menetapkan harga dengan menghitung rasio biaya-biaya yang dikeluarkan, menentukan harga sesuai dengan kualitas bahan dari produk yang digunakan, memberikan potongan harga atau promo-promo. Ketiga, strategi tempat dengan memilih tempat yang strategis, luas dan dekat dengan pusat Kota Kediri dan pusat perbelanjaan sehingga memudahkan konsumen dalam menjangkau tempat tersebut. Toko Zoya Cabang Kediri melakukan pendistribusian produk ke konsumen secara langsung (penjualan di toko) dan tidak langsung (penjualan secara *online*). Keempat, strategi promosi dengan mempromosikan produknya secara *offline* dengan membuat brosur dan

memasang spanduk. Dan melakukan promosi secara *online* melalui media sosial seperti *instagram*, *facebook*, dan lain-lain.

2. Strategi pemasaran pada Toko Zoya Cabang Kediri dalam menghadapi persaingan bisnis ditinjau dari *syariah marketing* adalah secara keseluruhan pemasaran yang dilakukan Toko Zoya Cabang Kediri sudah sesuai dengan karakteristik *syariah marketing* yang terdiri dari Teistis (*Rabbaniyyah*), Etis (*Akhlaqiyyah*), Realistis (*Al-Waqi'iyah*), dan Humanistis (*Al-Insaniyyah*) serta telah menerapkan beberapa etika *syariah marketing* yang meliputi berperilaku baik dan simpatik, bertindak adil dalam bisnis, bersikap melayani dan rendah hati, menepati janji dan tidak curang, jujur dan terpercaya, dan tidak melakukan sogok atau suap.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti ingin menyampaikan beberapa saran yang sekiranya dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi dan masukan, yakni sebagai berikut:

### **1. Bagi Toko Zoya Cabang Kediri**

Toko Zoya Cabang Kediri harus tetap menjaga dan mempertahankan kualitas produknya agar konsumen merasa puas dan tidak berpindah pada produk pesaing. Toko Zoya Cabang Kediri juga harus sering-sering mengikuti acara atau *event-event* tertentu seperti *bazaar* agar Toko Zoya Cabang Kediri lebih dikenal oleh masyarakat secara luas. Serta mampu meningkatkan promosi dengan lebih baik lagi agar mampu menarik para konsumen untuk menjadi member setia Toko Zoya Cabang Kediri.

## 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan melakukan penelitian lebih jauh lagi terkait dengan strategi pemasaran dan *marketing syariah*. Penelitian ini hanya berfokus pada penerapan strategi pemasaran dalam menghadapi persaingan bisnis sehingga penting untuk dilakukan pengembangan terhadap penelitian ini dengan menggunakan indikator yang berbeda sehingga dapat memberikan hasil penelitian yang lebih baik dan mendalam agar dapat menyempurnakan penelitian-penelitian sebelumnya.