

BAB VI

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dari uraian penjelasan mengenai strategi pemasaran dalam perspektif *marketing syariah* Muhammad Syakir Sula diatas dapat ditarik kesimpulan dari penulisan skripsi ini yaitu :

1. Strategi pemasaran yang diterapkan Pada Swalayan Surya Pace Kabupaten Nganjuk Untuk Meningkatkan Omzet Penjualan meliputi:
Kabupaten Nganjuk Untuk Meningkatkan Omzet Penjualan meliputi:
(1) strategi produk (*product*) sudah berjalan namun belum maksimal karena seringnya kehabisan stok produk barang tertentu, (2) harga (*price*) jika harga normal Swalayan Surya Pace termasuk Swalayan yang menawarkan harga produk yang paling murah, namun jika Swalayan lain seperti Indomart/Alfamart melakukan promo/diskon besar-besaran, Swalayan Surya Pace bisa kalah diharga pasar tersebut atau para konsumen banyak yang beralih ke Indomart/Alfamart tersebut, (3) promosi (*promotion*) Swalayan Surya Pace setiap hari memberikan promo kepada para konsumennya untuk produk barang tertentu, (4) distribusi (*place*) Swalayan Surya Pace menggunakan sistem *offline* dan juga online.
2. Strategi pemasaran yang diterapkan pada Swalayan Surya Pace Kabupaten Nganjuk Untuk Meningkatkan Omzet Penjualan Perspektif *marketing syariah* Muhammad Syakir Sula, strategi pemasaran strategi, taktik dan juga value. Menerapkan 4 karakteristik *marketing syariah* yaitu meliputi Teistis (*Rabbaniyah*) , Etis

(*Akhlakiyah*), Realistis (*Al-Waqi'iyah*), Humanistis (*Al-Insaniyyah*). yang mana ke empat karakteristik perspektif *marketing syariah* muhammad syakir sula tersebut sudah diterapkan pada Swalayan Surya Pace selama ini. Terdapat pula 4 kunci pembisnis yang di contohkan oleh Rasulullah yang juga diterapkan oleh Swalayan Surya Pace diantaranya : (1) *Siddiq* (jujur) yang mana jujur dalam hal melakukan transaksi kepada para konsumen, (2) *Amanah* (dapat dipercaya) tidak membuat pernyataan yang dapat merugikan konsumen sehingga konsumen tidak merasa dirugikan, (3) *Tabligh* (komunikatif) disini perusahaan mampu menyampaikan keunggulan produk serta memiliki sifat sopan santun dalam hal penyampaian informasi, (4) *Fathonah* (cerdas) perusahaan juga harus cerdas, bijak dan dapat menganalisis situasi dan konsisi pesaing dalam mengelola bisnisnya.

B. SARAN

Setelah mengetahui dan mengkaji berbagai permasalahan yang telah dijelaskan diatas, maka dari itu ada beberapa saran yang ingin penulis sampaikan sebagai berikut :

1. Untuk perusahaan, Swalayan Surya Pace harus dapat terus berinovasi dan membuat gebrakan untuk menjaga eksistensi terhadap kelangsungan perusahaan dan meningkatkan jumlah omzet penjualan. Maka dari itu, pada Swalayan Surya Pace perlu menggunakan strategi

pemasaran yang mana bukan hanya untuk menarik konsumen saja, namun hal ini juga digunakan untuk menambah produktifitas, dan untuk menambah omzet atau keuntungan sebagai tujuan akhir dari proses jual beli. Karena strategi pemasaran ini sangat penting, serta memberikan dampak yang signifikan sekali dalam menambah jumlah omzet dalam suatu perusahaan, salah satunya pada Swalayan Surya Pace .

2. Untuk karyawan, ditingkatkan lagi kinerja selama mengemban tugas tanggung jawab sesuai dengan jobdisknya masing-masing, agar tidak hanya baik di proses jual beli barangnya saja namun juga baik pada seluruh operasional perusahaan.
3. Bagi peneliti, walaupun pada skripsi yang dibuat ini masih jauh dari kata sempurna, namun besar harapan penulis semoga skripsi ini bisa menjadi salah satu referensi untuk penelitian selanjutnya, dan juga harapannya dapat memberi manfaat untuk para pembaca pada umumnya.