# BAB VI

# PENUTUP

## A. Kesimpulan

Berdasarkan dari pembahasan yang telah di jelaskan sebelumnya, yaitu analisis peran kepatuhan pada prinsip syariah *marketing* dalam meningkatkan volume penjualan, maka peneliti mengambil kesimpulan yang mengacu pada fokus penelitian sebagai berikut:

1. Proses pemasaran yang dilakukan oleh pihak Bogobogo dalam meningkatkan volume penjualan

   a. Produk

   Dari seluruh informan, Bogobogo menjual berbagai jenis sepatu tiruan atau imitasi dengan menggunakan logo merek terkenal seperti Nike, Adidas, Puma, Convers dan lain-lain, dengan mengikuti model desain pada zamannya, pihak Bogobogo juga menerima permintaan desain produk sepatu yang diinginkan oleh konsumennya. Produk Bogobogo juga dapat diterima oleh para konsumen.

   b. Harga

   Dari segi harga Bogobogo menjual semua produknya di bawah harga pasaran karena Bogobogo tidak membutuhkan biaya yang lebih untuk operasional tokonya karena semua dijalankan dengan media *online*, dengan *online* tersebut dapat meminimalisir pengeluaran. Dan

Bogobogo memberikan harga sesuai dengan kualitas produk yang diberikan kepada konsumen. Produk yang dijual oleh Bogobogo juga sudah dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumennya.

c. Promosi

Promosi yang dilakukan oleh Bogobogo menggunakan media internet atau iklan berbayar di media sosial, dengan iklan berbayar tersebut Bogobogo menampilkan berbagai jenis sepatu yang dijualnya dengan melampirkan foto asli dari produk dan memberikan deskripsi produk di setiap foto yang di tampilkan, Bogobogo juga mencantukan harga beserta diskon yang diberikan di katalognya.

2. Peran kepatuhan pada prinsip syariah *marketing* dalam meningkatkan volume penjualan

Dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa Bogobogo menerapkan prinssip Etis dengan menjual produk sesuai keinginan konsumen. Memberikan pelayanan yang ramah kepada para pembeli dan sesuai dengan prinsip Realistis *(Al-waqi'iyah)*. Bisnis yang dijalankan Bogobogo mengikuti perkembangan zaman dengan berjualan melalui *online* dan sesuai dengan prinsip Realistis (*al-waqi'iyah).* Bogobogo tidak menerima *return* (pengembalian barang) dengan alasan apapun dan tidak sesuai dengan prinsip Realistis (*Al-waqi'iyah).* Bogobogo juga memberikan hadiah dan tidak memandang ras, suku, dan agama dalam jual beli dan hal tersebut sesuai dengan Humanistis *(Insaniyyah).* Masih

adanya sistem bunga dalam kredit pembayaran dan hal tersebut tidak sesuai dengan prinsip Humanistis. Tidak akuratnya stok barang dengan yang dijanjikan kepada konsumen dan hal tersebut tidak sesuai dengan prinsip Humanistis *(al-insaniyyah).* Bogobogo juga menjual sepatu tiruan dengan mengikuti model sepatu merek terkenal seperti adidas, Nike, Puma dan lain-lain namun tidak menggunakan logo asli dari merek tersebut.

Peran penerapan kepatuhan kepada prinsip syariah *marketing* bagi pembisnis Islami sangat berperan dalam meningkatkan volume penjualan, dengan menerapkan prinsip syariah *marketing* dapat memuaskan konsumen sesuai dengan yang dilakukan oleh Bogobogo yaitu memberikan pelayanan yang ramah, memberikan hadiah kepada konsumen setiap melakukan transaksi terbanyak dan diundi di akhir tahun, memberikan harga yang murah kepada konsumen dan mematok harga di bawah pasaran, dan menggunakan bisnis sesuai dengan perkembangan zaman dan hal tersebut terbukti membuat toko Bogobogo mengalami peningkatan penjualan dari tahun 2016 hinggan 2017 dari Rp. 347.068.300 menjadi Rp. 1.120.451.901. Namun Bogobogo mengalami penurunan penjualan saat Bogobogo tidak patuh pada prinsip syariah *marketing* Realistis dengan menerapkan tidak menerima pengembalian barang (*return)* dengan alasan apapun yang mulai diterapkan pada akhir Juli 2017 dan terbukti penjualan Bogobogo mengalami ketidak stabilan bahkan mengalami penurunan hingga Desember 2017. Bogobogo juga

tidak patuh dengan menerapkan sistem bunga dalam kredit untuk pembeli grosir yang menunggak dalam hal pembayaran, dan hal tersebut tidak mempengaruhi volume penjualan Bogobogo.

B. Saran

1. Saran bagi pihak toko Bogobogo Banjarmlati Kota Kediri

Saran kepada toko Bogobogo untuk menerapkan prinsip Realistis dengan menerima *return* (pengembalian barang) jika konsumen mengalami kesalahan penerimaan barang yang diakibatkan oleh kesalahan toko maupun pihak lain agar tidak merugikan konsumen. Lebih memperbaiki sistem penjualan menggunakan media internet dengan memperhatikan produk yang akan di perjual belikan seperti pemilihan produk yang bagus untuk dikirim ke konsumen. Lebih mengutamakan pelanggan yang sudah sering melakukan pembelian dengan memberikan fasilitas pelayanan yang berbeda agar pelanggan tidak lari ke penjual yang lain. Dan lebih hati-hati dalam proses pengemasan produk yang akan dikirim ke pembeli agar tidak mengalami kesalahan pengiriman produk yang diinginkan oleh pembeli.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, apabila tertarik untuk melakukan penelitian yang serupa, hendaknya melakukan penelitian dengan aspek lain, seperti analisis kepatuhan pada prinsip selain marketing syariah.

Saran ini di anjurkan untuk membandingkan hasilnya antara peneliti sebelumnya dengan peneliti berikutnya.