

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dari bab sebelumnya, peneliti mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil Analisis CARL urutan prioritas yang harus segera diselesaikan pada strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan di CV. Hijabequlla adalah : (1) Lokasi Cv. Hijabequlla yang kurang strategis, (2) Barang yang tidak lolos *Quality Control*, sesekali tidak sengaja terkirim atau terjual pada konsumen, (3) Administrasi pencatatan stok barang di gudang dengan stok disistem seringkali tidak sinkron.
2. Strategi pemasaran menurut perspektif ekonomi syariah. CV. Hijabequlla menerapkan 3 strategi pemasaran yang terdiri dari 3 hal pokok, yaitu : pertama penerapan karakteristik pemasaran yang syariah ; Kedua penerapan etika bisnis syariah; ketiga, mencontoh praktik pemasaran dan sifat Nabi Muhammad SAW yaitu Shiddiq (Jujur atau benar), Amanah (Dapat Dipercaya), Tabligh (Komunikatif), Fathonah (Cerdas).
3. Strategi Pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan yang diterapkan CV. Hijabequlla melalui bauran pemasaran 9P adalah Ketuhanan (Tauhid), akhlak, realistis, dan humanistis. Etika bisnis Islami yang diterapkan CV. Hijabequlla yaitu produk yang Halal dan sesuai dengan ketentuan syariat islam, produk yang berguna dan dibutuhkan, produk yang berpotensi ekonomi dan menguntungkan, produk yang dapat memuaskan masyarakat. Dalam menjalankan bisnis CV. Hijabequlla, apalagi dalam bidang *fashion* CV. Hijabequlla sangat memperhatikan kualitas bahan , produk dan pelayanan yang diberikan untuk para konsumen. Sampai saat ini CV. Hijabequlla/brand Hijabequlla sudah mulai dikenali banyak orang karena kualitas produknya yang sangat bagus namun dengan harga yang sangat terjangkau.

B. Saran

Dari kesimpulan diatas, maka peneliti akan mengajukan beberapa saran di antaranya :

1. Untuk CV. Hijabequlla disarankan : (1) Mendaftarkan alamat CV. Hijabequlla pada google maps, agar lebih mudah dijangkau oleh konsumen. (2) Memasang Billboard CV. Hijabequlla di pinggir jalan raya/gang utama untuk menuju lokasi CV. Hijabequlla. (3) Melakukan pengecekan barang kembali pada saat transaksi. (4) Membuat aturan baru dalam menggunakan sistem toko. (5) Membuat kotak saran bagi konsumen sehingga bisa menjadi bahan evaluasi untuk keberlangsungan CV. Hijabequlla kedepannya. (6) Menciptakan Inovasi baru dengan cara membuat member card untuk para pelanggan atau reseller.
2. Untuk peneliti selanjutnya, diharapkan bisa memperluas penelitiannya sehingga diperoleh informasi yang lebih mendala. Bagi peneliti selanjutnya yang berminat melakukan penelitian sejenis, disarankan menggunakan teori, alat analisis, atau metode yang berbeda.

