

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dan dibahas pada bab sebelumnya, maka penulis selaku peneliti menarik kesimpulan bahwa:

1. Strategi pengembangan Marketing Online Shop Fifau Hijab Cirebon pada masa pandemi adalah dengan memanfaatkan teknologi dan Informasi Seperti melakukan penjualan dan Promosi melalui media social yang berbentuk WA, Facebook, Shopee, Instagram , dan juga tiktok karena media social tersebut mudah diakses dan juga dikenal oleh berbagai kalangan . Fifau Hijab Cirebon melalui Teknologi informasi media social ini mempromosikan produknya salah satunya dengan cara mengadakan promo pada suatu event tertentu dan juga meng endorse influencer yang tujuannya adalah agar fifau hijab semakin dikenal banyak orang sehingga konsumen dari fifau hijab ini terus bertambah dan bisa mengembalikan nilai omset yang sempat turun pada masa pandemic ini hal lainnya yang dilakukan oleh Fifau Hijab Cirebon dalam mengembangkan usahanya adalah dengan menerapkan strategi marketing mix .
2. Dalam proses pengembangan marketing fifau hijab Cirebon dengan memanfaatkan teknologi Dan informasi terdapat dua faktor pendukung serta penghambat. Didalam faktor pendukung dan penghambat ini bisa dari faktor Internal dan Eksternal .Faktor Internal meliputi Modal dan Sumber Daya Manusia Sedangkan Faktor Eksternalnya adalah Peran Pemerintah , Potensi alam atau bahan baku , Sarana dan Prasarana Pemasaran , Permintaan dan yang terakhir adalah teknologi dan informasi. Dari berbagai faktor diatas Teknologi dan informasi menjadi salah satu faktor pendukung yang menonjol untuk perkembangan Fifau Hjab Cirebon pada masa covid-19 sedangkan faktor penghambat yang paling menonjol adalah masalah modal dan sarana prasarana.

3. Berdasarkan landasan Hukum Ekonomi Syariah dengan keadaan pasar yang semakin kompleks maka Fifau Hijab Cirebon memiliki strategi pemasaran jual beli dengan berlandaskan Q.S.Al-Baqarah:275 dan QS. QS.AT-Taubah ayat 105 yakni strategi yang digunakan tidak melanggar unsur yang dilarang dalam bermuamalah yaitu dengan memanfaatkan teknologi informasi dalam mengembangkan usahanya.Strategi tersebut sudah sesuai dengan apa yang telah Syariat Islam anjurkan. Karena dalam Syariat dijelaskan diantara nilai transaksi yang terpenting dalam bisnis adalah kejujuran. Selain itu Syariat Islam juga menjelaskan bahwa pemasaran/perdagangan merupakan salah satu bentuk muamalah yang dibenarkan Islam sepanjang dalam segala proses transaksinya terpelihara dari hal-hal yang terlarang oleh ketentuan Syari'ah.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disimpulkan di atas, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Fifau Hijab Dapat memproduksi hijab dan produk muslim lainnya dengan kreasi baru yang lebih kreatif dan inovatif. Misalnya membuat desain produk yang lebih menarik dan eksklusif dengan menggunakan menggunakan Bahan baku yang lebih premium dan tidak pasaran .
2. Akan lebih baik jika dengan mendaftarkan merek Fifau Hijab Cirebon agar mendapatkan perlindungan hukum atas nama tersebut dan menjadi nama atau merek satu-satunya. Jadi, apabila sudah terdaftar mereknya dan diketahui ada yang menyamai itu bisa dikenai hukuman atau sanksi.
3. Penulis melihat bahwa Strategi Pemasaran yang diterapkan oleh Fifau Hijab Cirebon sudah baik Selain dari menekuni secara Online melalui pemanfaatan media social , Offline Store fifau hijab Cirebon juga harus tetap dikembangkan ketika kondisi lingkungan yang sudah stabil dan Strategi pengembangan harus terus dilakukan agar dapat bersaing secara kompetitif dengan perusahaan lain.

4. Mempertahankan pelanggan itu sulit , maka diharapkan Fifau Hijab Cirebon dapat terus dipercaya oleh pelanggan-pelanggannya lebih bagus dengan membuat ekonomi kreatif yang baru dari jenis-jenis ekraf lainnya.

