

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dikemukakan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Peran pemasaran syari'ah yang digunakan oleh UD. Jok Busa Indosmoyo Jepara yaitu dalam strategi produk, perusahaan menekankan pada kualitas, strategi harga perusahaan menawarkan harga jok busa dengan harga kisaran Rp. 200.000- Rp. 2.000.000 dan lebih fokus pada kalangan menengah keatas. Strategi promosi perusahaan menggunakan sistem penjualan tatap mukadan publisitas. Strategi tempat, perusahaan memiliki lokasi yang kurang strategis. Pemasaran yang diterapkan menggunakan sikap kejujuran,tanggung jawab, dapat dipercaya, menepati janji kepada konsumen dengan berusaha mewujudkan permintaannya.
2. Dilihat dari peran pemasaran syari'ah dalam meningkatkan penjualan yang dilakukan oleh UD. Jok Busa Indosmoyo Jepara ini cukup efisien. Dilihat dari jumlah pekerja yang banyak dan jumlah permintaan yang banyak pula. Serta telah menjalankan Sembilan prinsip pemasaran syari'ah yang diajarka oleh Rasulullah. Namun ada beberapa yang kurang efektif dengan kurangnya penggunaan fasilitas seperti teknologi informasi sosial media. Untuk penjualan sendiri UD. Jok Busa Indosmoyo Jepara telah menjual produknya dengan strategi *personal selling* telah sampai ke luar kota. Adapun kendalanya disaat pengiriman ke luar kota, hal ini masih menjadi kendala dari perusahaan tersebut.
3. Dilihat dari faktor pendukung dalam meningkatkan volume penjualan ialah belum ada pesaing di daerah tersebut, dan memiliki kreatifitas yang tinggi dalam

memproduksi barang. Faktor penghambat ialah lokasi perusahaan yang kurang strategis dan jauh dari pusat kota. Kurangnya karyawan pada bagian promosi lewat sosial media dan pengiriman ke luar kota.

## **B. Saran**

Saran penulis kepada perusahaan UD. Jok Busa Indosmoyo Jepara ialah agar dapat memproduksi produk Jok Busa yang dapat digunakan dan dijangkau oleh menengah ke bawah, dalam meningkatkan penjualannya perusahaan dapat memanfaatkan sosial media (Instagram, Facebook, Whatsapp, dll) dan menambah admin khusus penjualan lewat sosial media tersebut dengan mengajak anak muda atau anak kuliah yang sering menggunakan sosial media untuk bekerja sama dalam penjualan atau untuk mendokumentasikan dan mengarsipkan jok busa tersebut. Serta melakukan kerja sama terhadap perusahaan-perusahaan dalam bidang pengiriman luar kota untuk memudahkan transaksi jual beli yang mencakup luar kota.

Selain itu, peneliti juga memberikan saran kepada penelitian-penelitian selanjutnya agar lebih digali informasi yang ada agar dapat menghasilkan penelitian yang benar-benar di pertanggung jawabkan serta lebih baik dari penelitian-penelitian sebelumnya. Sehingga dapat menyempurnakan penelitian saat ini yang masih belum dapat dikatakan sempurna ini.

**C. Keterbatasan penelitian**

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan yang terdapat pada penelitian ini, yaitu meliputi :

1. Keterbatasan waktu, biaya, dan tenaga sehingga membuat penelitian ini kurang maksimal.
2. Keterbatasan pengetahuan peneliti dalam membuat dan menyusun tulisan ini sehingga perlu diuji kembali kedepan.
3. Keterbatasan waktu bertemu dengan pemilik perusahaan yang membuat penyusunan skripsi membutuhkan waktu lebih lama untuk mendapatkan informasi lebih banyak.

**D. Penutup**

Demikianlah penelitian yang peneliti lakukan, serta paparan materi yang menjadi dasar adanya penelitian ini, apabila ada kekurangan dan kekhilafan sebagaimanausia dikarenakan terbatasnya pengetahuan dan kurangnya referensi yang berhubungan dengan penelitian ini. Menyadarkan penulis akan kekurang sempurnaan skripsi ini. Oleh karena itu, saran dan kritik yang konstruktif sangat peneliti harapkan. Sehingga akan menjadi acuan penelitian berikutnya yang lebih baik lagi.

Sebagai akhir kata, terbesit suatu harapan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca pada umumnya, dan khususnya bagi peneliti di masa-masa yang akan datang. Aamiin Ya Robbal ‘Alamiin...