

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil temuan informasi yang telah penulis paparkan, maka dapat ditarik kesimpulan berikut:

1. Strategi pemasaran *online* Dineisa Store Kudus dan dampaknya pada peningkatan penjualan yaitu dengan menerapkan *segmenting, targeting, dan positioning* yang baik. Dineisa Store juga melakukan strategi bauran pemasaran yaitu: a) produk yang ditawarkan di Dineisa Store mengikuti *trend* masa kini dengan berbagai macam model namun tetap syar'i, b) harga yang ditawarkan sudah ditentukan dari perusahaan pusat sesuai standart pasar dan kualitas produk, c) memilih pasar *online* sebagai tempat transaksi dan distribusi di Toko Dineisa Store menggunakan jasa ekspedisi diantaranya JNE, JNT, POS dan lainnya, d) promosi dengan memanfaatkan media sosial berupa *instagram, facebook, dan whatsApp*. Serta memberikan promo menarik bagi para konsumen.
2. Dalam tinjauan ekonomi Islam strategi pemasaran *online* Dineisa Store Kudus dan dampaknya pada peningkatan penjualan sudah sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam yaitu pertama, prinsip kejujuran dengan melakukan promosi melalui media sosial dengan menjelaskan produknya secara transparan dengan disertai keterangan-keterangan secara detail. Kedua, prinsip keadilan dengan memberikan pelayanan, harga, maupun kualitas yang sama tidak membedakan salah satu pihak. Ketiga, prinsip tanggung jawab dengan memberikan kepercayaan kepada konsumen dengan selalu menepati janji dan bertanggung jawab atas produk yang ditawarkannya. Keempat, transaksi menggunakan *akad assalam* dimana transaksi barang dengan menyebutkan cirinya dengan melakukan pembayaran dimuka serta barang akan dikirimkan dikemudian hari sesuai kesepakatan.

B. Saran

Dari hasil penelitian yang sudah dilaksanakan, Penulis memberikan saran kepada:

1. Bagi Pemilik Dineisa Store
 - a. Tetap menerapkan strategi pemasaran *online* yang baik sesuai prinsip-prinsip ekonomi konvensional dan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

- b. Membuat produksi sendiri barang-barang yang dijualnya.
 - c. Melakukan perluasan usaha dengan membuat toko cabang disetiap daerah agar konsumen lebih mudah mendapatkan barang.
 - d. Memperluas pemasaran *online* melalui *e-commerce* seperti Shopee, Lazada, Tokopedia, Bukalapak, Blibi, dan lainnya.
2. Bagi Masyarakat Umum
- Diharapkan masyarakat umum dalam berbelanja baik secara langsung atau berbelanja *online* lebih waspada dan teliti agar tidak terjadi penipuan. Terutama pada saat melakukan berbelanja *online* harus memahami secara detail.
3. Untuk Peneliti Selanjutnya
- Peneliti selanjutnya sebaiknya dapat mengembangkan penelitian dengan melakukan penelitian di beberapa bidang bisnis yang berbeda dan melakukan perbandingan strategi pemasaran *online* dan *offline* yang paling tepat untuk meningkatkan penjualan sesuai dengan prinsip-prinsip nilai Islam.

C. Penutup

Alhamdulillah dengan izin dan ridha Allah SWT, akhirnya Penulis dapat menyelesaikan tugas akhir dalam masa perkuliahan. Penulis sadar bahwa masih banyak kekurangan dari segi penulisan dan isi yang ada didalamnya. Penulis berharap adanya saran serta kritik yang membangun untuk kesempurnaan penulisan berikutnya. Semoga skripsi ini bisa memberikan manfaat untuk Penulis dan pembaca. Amin