

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan uraian dalam penyajian data dan analisis data di BAB IV, maka simpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- Strategi pemasaran Islam pada toko Pacman Store adalah memiliki karakteristik pemasaran Islam seperti meyakini bahwa setiap kegiatan usahanya diawasi oleh Allah Swt., dengan mengedepankan akhlak dalam berbisnis, mempromosikan suatu produk menggunakan gambar yang asli agar terhindari dari *Gharar* atau ketidakjelasan, tidak membeda-bedakan pelanggan, dan beretika bisnis Islam seperti bersungguh-sungguh dalam bekerja, sangat teliti dalam menjaga kualitas produk, pengurangan penggunaan kertas untuk promosi karena sudah bisa melalui media sosial, dan kerja keras untuk mengembangkan usaha. Produk yang dijual brand lokal yang berkualitas, Penentuan Penentuan suatu harga tergantung kualitas produk, dalam meningkatkan kepercayaan pelanggan, toko Pacman Store menerapkan hak Khiyar atau hak pengembalian barang dengan waktu 2 hari, Tempat yang sangat nyaman dan sangat strategis karena letaknya berada di pusat perbelanjaan kota dan berada di jalur provinsi.

- Dari hasil penelitian dengan menggunakan analisis SWOT yang ada pada toko Pacman Store, bahwasannya penerapan strategi pada toko tersebut menggunakan Growth Oriented Strategy. Hal ini dikarenakan, pada diagram cartesius analisis SWOT ditunjukkan bahwa nilai total skor tertinggi berada pada kuadran pertama dimana kuadran tersebut merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Toko Pacman Store memiliki banyak peluang dan kekuatan sehingga dapat merebut dan memanfaatkan peluang yang ada sekaligus meminimalkan kelemahan serta mengatasi berbagai ancaman.

## **B. Saran**

Berdasarkan dengan penelitian ini, maka penulis memberikan beberapa saran yang perlu disampaikan sebagai berikut :

1. Kepada peneliti selanjutnya diharapkan penelitian ini dapat menjadi referensi yang berkaitan dengan strategi pemasaran islam dan analisis SWOT.
2. Kepada Toko Pacman Store untuk mempertahankan pelayanan yang baik, hendaknya selalu meningkatkan kratifitas dan inovasi untuk memajukan Toko Pacman Store, tetap mendukung dengan menjual produk-produk dari lokal. Dan kalau bisa membuat brand sendiri.

3. Kepada pembaca, penulis sangat berharap karya ilmiah ini bisa menambah pengetahuan serta wawasan tentang strategi pemasaran Islam.