

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan pada penyajian dan analisis data sebelumnya, maka penulis mengambil simpulan bahwa:

1. Strategi Pemasaran yang digunakan oleh Pedagang Pasar Sentra Antasari Banjarmasin Dalam Perspektif Islam untuk memasarkan produk adalah berdasarkan prinsip pemasaran menurut Islam yaitu:
 - a. Banyak berdoa dan jujur dalam berdagang.
 - b. Menekankan kepuasan konsumen melalui pelayanan seperti ramah tamah, tidak berlaku kasar terhadap para pelanggan.
 - c. Selalu mencari model yang terbaru/terupdate
 - d. Membuka toko cabang baru dengan memberikan inovasi yang berbeda.
 - e. Promosi melalui sosial media, dan internet untuk memperluas jangkauan pemasaran.
 - f. Harga, dari 100% mengambil keuntungannya sekitar 15-20%.
 - g. Sering-sering menawarkan ke pelanggan yang lewat di muka toko.
 - h. Mengobral barang-barang yang sudah lama, dengan cara menurunkan harga penjualan ke pelanggan.
 - i. Menyusun barang-barang jualan dengan rapi, menarik agar pelanggan tertarik untuk mampir ke toko, sekaligus membeli barang yang dijual.
 - j. Dengan cara memanfaatkan teman-teman untuk jadi pelanggan tetap.

k. Sering ngobrol dan membuat suasana asyik serta sering bercanda dengan pelanggan.

L. Mengenali pelanggan, dengan cara mengajak ngobrol mereka.

2. Kendala yang dihadapi ketika memasarkan produk Pedagang Tas yaitu *pertama*, banyaknya saingan produk Tas yang pada pedagang tas lain, sehingga konsumen membanding-bandingkan produk tas dengan produk tas lain, tapi upaya penyelesaian yang dilakukan oleh pihak pemasar yaitu dengan bersaing melalui harga, apabila produk yang dijual ternyata memiliki kesamaan segmen dengan beberapa Pedagang Tas lainnya. Maka bisa dilakukan cara dengan memasang harga yang sedikit lebih rendah, atau harga agak tinggi dengan kualitas yang lebih baik. *Kedua*, modal, Caranya adalah cara yang tidak mempunyai resiko sama sekali. Menabung adalah sebuah solusi mendapatkan modal, tanpa harus memikirkan beban hutang. Karena memang modal yang di pergunakan adalah hasil jerih payah yang dibangun sejak lama. Maka dari itu cara ini tentu menjadi solusi yang sangat efektif mendapatkan modal dengan cara menabung adalah cara yang membutuhkan waktu yang lama. *Ketiga*, lingkungan pedagang sangat di rugikan karena kotornya lingkungan pasar tardisional akibatnya para pembeli/pelanggan enggan berbelanja di pasar tardisional, solusinya adalah pemerintah pengelola harus mensosialisasikan aturan-aturan mengenal pasar tradisonal, larangan-larangan dan perintah serta penegasan sanksi bagi yang mealanggarinya. Pemerintah harus berani menertibkan pedagang kaki lima yang menempati tempat yang tidak seharusnya ditempati pedagang kaki lima.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan serta kesimpulan yang telah dikemukakan, berikut ini adalah beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi masukan dan bahan pertimbangan, yaitu:

1. Bagi pembaca hendaknya skripsi ini dapat dijadikan pembelajaran bahwa pemasaran dalam Islam apabila disertai keikhlasan semata-mata untuk mencari keridaan Allah maka seluruh bentuk transaksinya menjadi ibadah dihadapan Allah selanjutnya akan menjadi modal besar untuk menjalankan bisnis dengan memiliki spritual brand, kharisma, keunggulan dan keunikan. Lebih jauh lagi, dalam melakukan upaya pemasaran dan proses pemasaran tidak boleh ada yang bertentangan dengan prinsip-prinsip Islam.
2. Penelitian ini belum komprehensif, karena hanya melihat strategi pemasarannya yang terfokus kepada pedagang tas saja, maka untuk kebutuhan penelitian berikutnya bagi yang berminat meneliti tentang pemasaran, yaitu mengukur tingkat kesejahteraan para pedagang secara umumnya di Pasar Sentra Antasari Banjarmasin.