

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan temuan-temuan diatas sebagaimana penulis paparkan, maka penulis dapat menarik kesimpulan :

1. Strategi pedagang sembako Toko Iyun dalam meningkatkan penjualan di Pasar Binjai Kota Banjarmasin adalah strategi pemasaran atau penjualan dari segi pemilihan tempat, produk (kelengkapan produk), harga, promosi dan pelayanan. Dengan strategi yang diterapkan tersebut toko Iyun mampu meningkatkan penjualannya dengan baik.
2. Strategi pemasaran atau penjualan toko Iyun menurut Perspektif Islam telah sesuai dengan karakteristik pemasaran Islami, sesuai dengan cara berbisnis Nabi Muhammad SAW dan sesuai dengan prinsip-prinsip pemasaran Islami yang mengandung nilai iman dan prinsip atau kaidah bermuamalah secara Islam.

#### **B. Saran-saran**

1. Bagi Pedangang

Hendaknya berusaha senantiasa meningkatkan keragaman produk terutama pada ketersediaan produk secara lengkap dan berkualitas, dan penataan kelengkapan barang yang apik serta memberikan pelayanan yang lebih baik kepada konsumen.

## 2. Bagi Pemerintah setempat

Hendaknya selalu memantau kondisi pasar, guna melihat kemungkinan diperlukannya pengaturan harga dan juga untuk menghindari oknum yang sengaja mempermainkan harga.