

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dari penelitian yang dilakukan, baik secara observasi, dokumentasi serta hasil wawancara dan dilanjutkan dengan proses analisis, maka dapat penulis simpulkan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang digunakan oleh toko Sahlacollection_bjm dengan sistem *online* adalah dengan memanfaatkan sosial media, komunitas atau forum, pelayanan yang baik, melakukan promosi, dan harga yang terjangkau juga kualitas produk yang baik. Sedangkan strategi pemasaran toko Sahlacollection_bjm dengan sistem *offline* adalah ketersediaan barang, letak toko, pelayanan yang baik, melakukan promosi, dan harga yang terjangkau juga kualitas yang baik.
2. Terdapat kendala baik dari strategi pemasaran produk pakaian muslimah dengan sistem *online* ataupun strategi pemasaran produk pakaian muslimah dengan sistem *offline* pada toko Sahlacollection_bjm. Adapun kendala yang dihadapi dengan dalam strategi pemasaran *online* adalah keterlambatan pembeli dalam sistem pembayaran dan toko *online* Sahlacollection menggunakan sistem *pre order* sehingga memerlukan waktu untuk pembeli menerima barang yang dibelinya. Sedangkan kendala yang dihadapi dalam strategi pemasaran produk pakaian muslimah dengan sistem *offline* pada toko

Sahlacollection_bjm adalah letak atau posisi toko yang kurang strategis sehingga para pembeli kurang mengetahui keberadaan toko *offline* Sahlacollection_bjm tersebut. Kendala lainnya adalah ketersediaan barang pada toko *offline* kurang begitu banyak sehingga pembeli tidak memiliki banyak pilihan.

B. SARAN

Mengingat betapa pentingnya strategi pemasaran dalam berbisnis untuk menarik minat pembeli terhadap toko pakaian muslimah, maka dari itu alangkah baiknya penulis memberikan sedikit masukan yang diharapkan bisa memberikan sumbangsih pemikiran. Penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Hendaknya toko Sahlacollection_bjm selalu meningkatkan pemasarannya, dengan pemasaran yang baik maka dapat mencapai target yang lebih, dan lebih meningkatkan pelayanan kepada para pelanggan maupun pembeli baru, dengan memberikan pelayanan yang baik suatu usaha akan semakin maju dan didukung oleh banyaknya konsumen yang membeli produk yang dijual. Serta meningkatkan rasa kepercayaan masyarakat akan segala pelayanan dalam membantu tercapainya kepuasan pelanggan.
2. Pada toko *online* hendaknya pihak toko Sahlacollection_bjm lebih menekannya pada para pembeli untuk melakukan pembayaran tepat waktu sehingga tidak terjadi keterlambatan pada saat pemesanan. Pada toko *offline* dalam ketersediaan barang hendaknya tersedia banyak

sehingga para pembeli dengan lebih mudah dalam memilih produk pakaian muslimah juga sebaiknya toko *offline* Sahlacollection_bjm memiliki lokasi yang strategis agar bisa menarik para pembeli.