

BAB V

PENUTUP

A. SIMPULAN

Berdasarkan hasil dari penelitian di Toko Salman di Pasar Lima Kota Banjarmasin, mengenai “Strategi penjualan Barang sembako pada Toko Salman Di Pasar Lima Kota Banjarmasin Dalam Perspektif Ekonomi Islam” maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam melakukan strategi penjualan yang dihadapi oleh Toko Salman di Pasar Lima Kota Banjarmasin, yaitu :

- a. Kekuatan (*Strengths*)

Lokasi Toko dekat dengan Pelabuhan, Penjualan Barang bisa grosir dan eceran, Pembayaran lebih mudah menggunakan transfer, Mutu barang terjamin baik barang tidak rusak dan tidak kadaluarsa, Dibutuhkan banyak orang bahan pokok kebutuhan sehari-hari.

- b. Kelemahan (*Weaknesses*)

Akses Toko jalan menuju ketoko jauh dari jalan raya, Harga barang tidak tetap karna adanya inflasi dan deflasi, Persaingan dengan toko lain harga jual yang berbeda, Retur barang pengembalian barang yang rusak.

- c. Peluang (*Opportunities*)

Tumbuhnya daya beli masyarakat terhadap sembako, Menciptakan tenaga kerja jadi karyawan baru, Situasi selama Pandemi Covid-19.

d. Ancaman (*Threats*)

Banyak pesaing, Tidak stabilnya harga barang dari agen, Daya beli pelanggan menurun, Sering terjadi pungutan liar pada hari raya Idul Fitri.

2. Langkah strategi yang harus dilakukan oleh Toko Salman di Pasar Lima Kota Banjarmasin berdasarkan analisis SWOT.

a. Strategi SO (*strength-opportunities*)

Meningkatkan kegiatan usaha dalam daya beli masyarakat, Menyerap tenaga kerja baru, Meningkatkan kualitas mutu barang untuk pelanggan, Meningkatkan penawaran produk dengan memanfaatkan situasi selama pandemi.

b. Strategi ST (*strength-threats*)

Mengantisipasi para pesaing, Meningkatkan daya beli pelanggan, Mengantisipasi harga barang yang tidak stabil.

c. Strategi WO (*weaknesses-opportunities*)

Komitmen dalam situasi pandemi seimbangkan berbagai permintaan konsumen, Seimbangkan berbagai pengeluaran usaha, Mempertahankan harga barang, Mempertahankan cara retur barang.

d. Strategi WT (*weaknesses-threats*)

Memberikan harga yang sesuai produk, Meningkatkan promosi agar daya beli terus meningkat.

Usaha Toko Salman sudah melakukan strategi penjualan menurut perspektif ekonomi Islam seperti barang yang diperjual belikan sudah terdaftar di MUI (Majelis Ulama Indonesia) dan bercap halal. Harga yang diterapkan sesuai dengan

ajaran Islam. Promosi yang dilakukan sesuai dengan kondisi barang hal ini tidak akan merugikan pembeli dan seluruh karyawan telah berperilaku baik/jujur, cerdas, terpercaya serta komunitatif pada saat melayani konsumen dan pembeli.

B. SARAN

Berdasarkan hasil analisa dan kesimpulan yang dikemukakan, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi pedagang senantiasa meningkatkan penjualan, pelayanan, serta kualitas produk lebih diperhatikan.
2. Memperluas dan membuka toko dekat dengan jalan agar memperluas penjualan.