

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dari sejumlah data yang dihimpun, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut

1. Strategi yang dilakukan Toko Riza dalam memasarkan produknya di Pasar Kindai Limpuar Gambut ialah dengan menyediakan barang secara lengkap, dan dalam pemasarannya melakukan strategi dari mulut kemulut dilakukan karena bersifat objektif/pengalaman dari pembeli langsung, sehingga diharapkan informasi dapat tersampaikan dengan tepat, dan menyediakan jasa angkut dengan alasan memudahkan para pembeli dan pelanggan untuk mengangkut barang yang telah dibeli. Selain itu ia juga menerapkan nilai yang ditanamkan oleh Rasulullah saw, yaitu jujur, mencintai konsumen, amanah, dan melakukan segmentasi pasar.
2. Kendala yang dihadapi Toko Riza dalam memasarkan produknya, yaitu persediaan barang yang terbatas sedangkan permintaan yang meningkat, terlebih lagi jika menjelang bulan Ramadhan dan hari raya. Belum dapat melakukan promosi karena terkendala biaya, dan untuk lahan parkir yang sempit karena akses jalan dekat dengan toko tidak memungkinkan untuk menampung parkir kendaraan yang banyak.
3. Tinjauan islam mengenai *syariah marketing* yang dilakukan Toko Riza selama memasarkan produknya sudah sesuai dengan prinsip syariah, tidak

menyimpang dan hal ini ditunjukkan untuk dapat berlaku adil dalam berdagang seperti yang diajarkan nabi Muhammad Saw. Dan dalam pemasaran syariah juga diajarkan untuk bersikap jujur dan bertanggung jawab terhadap karyawan dan konsumen.

B. Saran-saran

Penulis memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Saran untuk pihak Toko Riza:
 - a. Untuk melakukan pemasaran yang lebih maksimal dipadukan dengan nilai-nilai yang diajarkan Rasulullah saw, dan menerapkan konsep syariah marketing.
 - b. Menambah jumlah persediaan, terlebih jika mendekati bulan Ramadhan dan hari raya.
 - c. Memperbesar Toko agar bisa memuat barang yang banyak tanpa habis persediaan.
 - d. Memperbesar parkir/mengadakan khusus tempat parkir para pembeli atau pelanggan.
 - e. Melakukan promosi aktif agar kegiatan promosi dapat berjalan dengan maksimal tanpa harus mengeluarkan biaya mahal.

2. Saran untuk pembeli:

Disarankan untuk pembeli hendaknya dalam memilih barang sesuai dengan kualitas dan harga.

3. Saran untuk penelitian selanjutnya:

Bagi peneliti selanjutnya agar dapat memperluas dan memperbanyak objek penelitian, misalnya meneliti strategi pemasarannya secara lebih mendalam atau dapat juga meneliti objek yang sama namun dilihat dari sudut pandang yang berbeda seperti dilihat dari sudut pandang hukum islam secara keseluruhan.