

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Toko Qolsa pada produk hijabnya, telah menerapkan karakteristik pemasaran syariah yang terdiri dari karakteristik *Rabbaniyah* (Ketuhanan) dengan memperhatikan unsur syariah dalam berbisnis baik dalam penentuan harga dan pengambilan keuntungan, dan menjauhi segala bentuk peminjaman yang di dalamnya terdapat riba, *Akhlaqiyah* (Etis) dengan membiasakan para anggota didalamnya untuk selalu mengingat Allah dalam setiap kegiatannya dan juga mengedepankan masalah ahlak dan moral yang baik kepada para konsumen, *Al-Waqi'iyah* (Realistis) dengan selalu bersikap ramah dan menjelaskan produk hijab sesuai dengan kualitas dan harganya, sehingga jual beli yang terjadi karena kesepakatan dan kerelaan dari kedua belah pihak, *Al-Insaniyah* (Humanitas) yakni Qolsa memiliki rasa kepedulian yang tinggi terhadap keadaan sosial. Toko Qolsa pun tidak membatasi konsumen yang berbelanja di Qolsa baik dari perempuan yang belum berpakaian syar'i, bagi perempuan yang belum memakai jilbab, maupun perempuan yang memiliki agama yang berbeda.
2. Berdasarkan hasil analisis lingkungan internal dan eksternal produk hijab pada Toko Qolsa di Kota Metro melalui faktor kekuatan, kelemahan, ancaman, dan peluang, maka diperoleh nilai pada matriks IE (Internal-Eksternal) berada pada posisi kuadran II yang berarti bahwa strategi yang harus diterapkan adalah "strategi tumbuh/*growth*". Strategi yang sebaiknya dilakukan Qolsa adalah melalui konsentrasi integrasi horizontal pada produk hijabnya adalah sebagai berikut
  - a. Memperluas perusahaan  
Strategi dengan konsentrasi melalui integrasi horizontal dilakukan dengan membuka cabang baru Toko Qolsa pada produk hijabnya, dan alternatif lainnya adalah dengan mengakuisisi atau *joint venture* yakni dengan mendirikan sebuah bisnis bersama dengan perusahaan lain.

b. Peningkatan produk

Peningkatan produk dapat dilakukan dengan mengembangkan produk dan meningkatkan kualitas produk hijab.

- Mengembangkan produk dilakukan dengan menambah varian produk hijab yang diproduksi sendiri dengan menambah produksi hijab dengan *design-design* terbaru, menambah varian produk hijab yang dijual seperti jilbab blouse syar'i, jilbab *sporty*, gamis abaya, *pattern dress*, dan beberapa trend hijab yang lain yang belum tersedia di Toko Qolsa.
- Meningkatkan kualitas produk hijab dengan selalu mengontrol bahan kain yang akan dijahit apakah sudah sesuai standar atau belum, dan mengecek kualitas jahitan hijab sebelum dipasarkan.

**B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan, maka disarankan kepada Toko Qols di Kota Metro untuk melakukan beberapa hal berikut ini:

1. Tetap mempertahankan karakteristik pemasaran syariah yang telah dijalankan selama ini
2. Diharapkan agar Toko Qolsa dapat mengatasi kelemahan yang dimiliki dan dapat menghadapi ancaman dari luar dengan kekuatan yang telah dimiliki Toko Qolsa dan peluang yang ada dengan terus meng-*upgrade fashion* hijab terkini, menambah varian produk hijab yang diproduksi sendiri dengan ciri khas yang tidak dimiliki oleh pesaing lain, dan membuka cabang Toko Qolsa yang baru dengan tempat yang lebih luas dan nyaman.