

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, maka kesimpulan yang dapat diambil atas **Strategi Pemasaran Event Customer Gathering DAV Property Syariah** yaitu Tujuan diadakannya Event Customer Gathering oleh DAV Property Syariah sebagai media promosi efektif dalam meningkatkan capaian penjualan produk DAV Property Syariah, membangun citra, pemahaman, kepercayaan, kerja sama kepada calon customer/customer mengenai produk DAV Property Syariah, serta sebagai sarana dakwah yang merupakan Misi dari DAV Property Syariah, menjalin dan memperkuat hubungan silaturahmi antara perusahaan dengan calon customer/customer serta developer dan mitra lainnya.

Event Customer Gathering yang dilakukan oleh DAV Property Syariah pelaksanaannya dengan menerapkan fungsi manajemen yang mendasar dan utama yaitu fungsi Perencanaan,

Pengorganisasian, Pengarahan dan Pengawasan (P.O.A.C = *Planning, Organizing, Actuating, Controlling*). DAV Property Syariah melaksanakan perencanaan penyelenggaraan kegiatan *Event Customer Gathering* (pembagian tugas kepanitiaan, menentukan waktu, tempat, personil yang terlibat serta sasaran pelaksanaan, dll). DAV Property Syariah melaksanakan persiapan menyebar brosur informasi/ pengumuman pelaksanaan kegiatan, pendaftaran dan konfirmasi kehadiran. Pelaksanaan dilakukan setelah semua siap melihat dari audiens yang telah terkonfirmasi kehadirannya, pada pelaksanaan ada dua kegiatan pada *event customer gathering* ini yaitu *gathering*, pada kegiatan ini peserta diberikan pemaparan materi konsep muamalah sesuai syariat islam dengan membahas riba, dilanjutkan dengan pengenalan mengenai property syariah lengkap dengan hukum dalam islam, pengenalan Produk DAV Property Syariah, dan keunggulan dari Produk yang ditawarkan, hingga kepada sesi Tanya jawab yang membangun interaksi peserta dengan DAV Property Syariah. Kemudian acara dilanjutkan dengan *Booking Fee*, yaitu kegiatan para peserta membayar sejumlah uang sebagai

persyaratan awal dalam memesan unit property. Kedua adalah Survei Serentak (SURTAK), kegiatan ini dilakukan setelah gathering selesai. Peserta yang sudah memilih Project pada booking fee atau juga yang belum memilih dapat melihat langsung secara seksama project tersebut melihat kelapangan kondisi dan keadaan yang sebenarnya. Kemudian DAV Property Syariah melaksanakan pelaporan dan evaluasi sebagai tindaklanjut.

Event Customer Gathering DAV Property Syariah dalam Perspektif Ekonomi Islam secara prinsip, promosi adalah sesuatu yang diperbolehkan dalam Islam selama metode yang dipakai dalam promosi tersebut tidak bertentangan dengan syariat. Islam mendukung semua kegiatan promosi yang dilandaskan pada prinsip kejujuran dan amanah, dengan mengedepankan faktor kejujuran dan menjauhi penipuan. *Event Customer Gathering* ini adalah kegiatan berkumpul bersama antara pihak Developer dengan calon Customer/Customer untuk mengedukasi dan memperkenalkan produk secara detail kepada calon Customer/Customer dengan mengedepankan prinsip amanah dan

transparansi. DAV Property Syariah tidak melakukan promosi yang termasuk dalam kategori bentuk-bentuk promosi yang tidak diperbolehkan oleh Rasulullah SAW. Dalam konteks ini, metode promosi yang dilakukan DAV Property Syariah yaitu melaksanakan *event customer gathering* dalam implementasinya ialah menyampaikan informasi mengenai produk dengan apa adanya, tidak menampilkan ilusi-ilusi yang berlebihan dan tidak memberikan promosi yang bersifat palsu semata serta terdapat nilai Dakwah didalamnya sebagai bagian dari ibadah yang merupakan anjuran dalam Islam.

B. Saran

1. Rekomendasi

Setelah mengetahui **Strategi Pemasaran *Event Customer Gathering* DAV Property Syariah**, maka diperoleh beberapa hal yang harus diperhatikan dalam pelaksanaan kegiatan ***Event Customer Gathering***, antara lain :

- a. DAV Property Syariah harus lebih jeli dan tepat sasaran dalam menentukan target pasar atas produk yang

ditawarkan, dengan melakukan pengenalan produk yang lebih massif disetiap kalangan masyarakat.

- b. DAV Property Syariah harus memepertahankan prestasi capaian program yang telah dilaksanakan dan meningkatkan serta memberikan pembaharuan atau konsep inovasi terhadap program yang sudah berjalan, sehingga mampu lebih maju untuk bersaing pada dunia pasar property yang sangat global dengan tetap memperhatikan konsep syariah.

2. Keterbatasan Penelitian

Meskipun penelitian ini telah diusahakan sebaik-baiknya namun tidak lepas dari keterbatasan dan kelemahan yang ada, diantaranya adalah :

- a. Banyak menggunakan data hanya dari akademisi, dan untuk kategori wawancara pihak DAV Property Syariah dilakukan secara langsung dan tidak langsung melalui media wathsapp, dikarenakan waktu penelitian terganggu dengan adanya wabah COVID-19, sehingga tidak memungkinkan untuk melanjutkan penelitian

secara langsung pada objek penelitian yaitu DAV Property Syariah yang berada di Kota Bekasi dan kurang responsifnya pihak DAV Property Syariah dalam menyediakan kebutuhan data yang diinginkan. Dengan demikian, tidak menutup kemungkinan adanya unsur kurang obyektif.

- b. Analisis deskriptif yang digunakan untuk merumuskan **Strategi Pemasaran *Event Customer Gathering* DAV Property Syariah** masih terbatas, sehingga perlu dilakukan penelitian lain untuk merumuskannya dengan lebih baik lagi.