

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian di Toko Baju Ninety-nine.indo Kota Serang, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Strategi pemasaran *offline* lebih efektif dibandingkan strategi pemasaran *online*, konsumen lebih tertarik untuk berbelanja langsung ke toko dibandingkan memesan melalui *online*. Strategi *online* yang dijalankan toko Ninety-nine sudah cukup menarik konsumen, dikarenakan toko Ninety-nine memposting gambar dengan baik akan tetapi tidak disertai dengan spesifikasi yang jelas hal ini tentu menimbulkan keraguan bagi konsumen untuk melakukan pembelian melalui *online*.
2. perbandingan antara strategi *online* dan *offline* pada Toko Baju Ninety-nine.indo dapat diketahui dari kelebihan dan kekurangan dari keduanya, di mana konsumen lebih memilih untuk berbelanja langsung ke

toko tanpa memesan melalui *online* meskipun terdapat kemudahan dalam berbelanja *online*, hal ini dikarenakan konsumen merasa lebih puas jika memilih dan melihat kualitas bahan secara langsung, serta dapat memilih ukuran yang pas dengan badan tidak terlalu kecil maupun besar. Dan fasilitas di Toko Baju Ninety-nine sangat lah nyaman dengan desain kekinian membuat para konsumen berbelanja dengan nyaman. Strategi pemasaran *offline* yang dijalankan Toko Baju Ninety-nine.indo sudah cukup baik dengan menyediakan produk yang mengikuti trend terbaru, kualitas produk yang baik dan harga yang terjangkau sesuai dengan kualitas produk.

3. Toko Baju Ninety-nine.indo mengimplementasikan strategi pemasaran dengan menyesuaikan potensi di pasar target daerah tersebut. Adapun strategi pemasaran yang dilakukan oleh Toko Baju Ninety-nine.indo adalah melakukan kegiatan promosi dengan spanduk di depan lokasi toko baju ninety-nine.indo yang dapat dilihat oleh masyarakat,

melakukan promosi secara online di media social seperti Instagram dan Whatsapp, memberikan pelayanan prima yaitu karyawan dengan ramah dan siap dalam memberikan pelayanan yang terbaik, harga jual bersaing dimana harga yang diberikan pas untuk hampir semua kalangan dan memberikan diskon, dan menyediakan tempat yang mengikuti perkembangan zaman dan kekinian.

4. Adapun strategi pemasaran yang digunakan oleh Toko Baju Ninety-nine.indo ini tidak keluar dari syariat Islam, tetap ada unsur-unsur Syariah didalamnya. Menyangkut kumpulan prinsip umum tentang perilaku ekonomi yang diambil dari Al-Quran dan Sunnah Nabi Muhammad SAW dan pondasi ekonomi tersebut dibangun atas dasar pokok-pokok itu dengan mempertimbangkan kondisi lingkungan dan waktu.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti maka dapat disarankan kepada :

1. Pemilik Toko

Menciptakan loyalitas pelanggan dengan cara membuat membercard dengan beberapa inovasi, seperti: diskon, voucher khusus dll

1. Masyarakat umum

Untuk masyarakat umum bijak dan telitilah dalam berbelanja baik secara *online* maupun secara *offline* agar tidak tertipu atau dirugikan.