

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil dan analisis dari penelitian yang telah dilakukan maka penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa Toko Sedekah Online adalah sebuah toko yang menjual sembako dan kebutuhan sehari-hari, yang memiliki konsep berbelanja sambil bersedekah, yaitu dengan maksud mengajak orang-orang yang berbelanja untuk bersedekah dan agar rutin untuk bersedekah. Ketika konsumen berbelanja di Toko Sedekah Online, mereka sudah termasuk bersedekah, jadi para konsumen tidak perlu menyisihkan uang khusus untuk bersedekah setiap harinya. Karena keuntungan sebanyak 30% untuk operasional toko, seperti gaji karyawan, kurir dan operasional toko dan sebanyak 70% digunakan untuk bersedekah, yang diberikan kepada anak yatim dan kaum dhuafa juga kepada lembaga keagamaan yang belum terjamah oleh pemerintah.

Hasil analisis SWOT strategi pemasaran untuk menarik minat belanja di Toko Sedekah Online bahwa hasil dari tabel Matriks IFAS dan EFAS, diketahui bahwa nilai IFAS nya adalah 2,84 dan EFAS nya adalah 2,34. Dengan demikian, Toko Sedekah Online berada di Sel V, yaitu dimana keadaan pada Toko Sedekah Online berada pada *Growth Stability Strategi* yaitu strategi yang memiliki potensi dan beberapa pertimbangan strategi dalam menerapkan strategi tanpa harus mengubah strategi yang telah diterapkan. Pada prinsipnya strategi ini adalah meningkatkan promosi dengan konsep berbelanja sambil bersedekah dan memberikan pemahaman kepada konsumen tentang manfaat dan pentingnya bersedekah bagi kehidupan bermasyarakat dengan menggunakan perkembangan teknologi yang ada untuk lebih memudahkan konsumen berbelanja di Toko Sedekah Online. Strategi pemasaran untuk menarik minat belanja di Toko Sedekah Online adalah meningkatkan promosi dengan konsep berbelanja sambil bersedekah dan memberikan pemahaman kepada konsumen tentang manfaat dan pentingnya bersedekah bagi kehidupan bermasyarakat dengan menggunakan

perkembangan teknologi yang ada untuk lebih memudahkan konsumen berbelanja di Toko Sedekah Online.

## **B. Saran-Saran**

Berdasarkan beberapa kesimpulan yang tercantum di atas, maka ada beberapa saran yang perlu penulis sampaikan yaitu :

### **1. Bagi Penulis**

Penulis dapat menerapkan ilmu dan pengetahuan yang telah dipelajari dan penulis mampu mengembangkan kemampuan dalam menganalisa permasalahan dalam dunia bisnis/ekonomi yang sebenarnya.

### **2. Bagi Toko Sedekah Online**

Sebaiknya bagi Toko Sedekah Online agar meningkatkan promosi di media social, mencari tempat yang strategis sebagai lokasi Toko Sedekah Online agar juga dapat menjadikan konsumen membeli langsung ke Toko Sedekah Online agar menambah omset. Menerapkan kerjasama yang lebih kokoh antar pemilik Toko Sedekah Online dengan konsumen, menyatukan ide kreatif dan inovatif untuk memperluas promosi dan dapat menghadapi persaingan dari toko lainnya.

### **3. Bagi Konsumen**

Sebaiknya para konsumen agar lebih memilih tempat berbelanja di Toko Sedekah Online karena tidak hanya untuk kebutuhan pribadi akan tetapi setiap keuntungan dari penjualan produk di Toko Sedekah Online juga disedekahkan kepada orang-orang yang membutuhkan.

### **4. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Hendaknya dapat mengidentifikasi perkembangan atau prospek toko-toko sembako dan menguraikan masalah-masalah yang ditemui untuk diteliti dan dapat memberi solusi. Meneliti berbagai macam kegiatan muamalah yang dipraktikkan di dalam masyarakat tempat peneliti tinggal, hal ini karena untuk memberi pemahaman mengenai ekonomi Islam itu sendiri. Dengan kata lain masyarakat Ekonomi Syariah dan mensyariaahkan Ekonomi Masyarakat.